

КОНСУЛЬТУВАННЯ

З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ

(ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ) ОСВІТИ

ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



МОНОГРАФІЯ

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ**

**КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ
(ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ) ОСВІТИ ДЛЯ
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Монографія

Київ – 2024

УДК 377:[37.04:316.334.24]:33-44.382(477)
К 64

Рекомендовано до видання Вченою радою Інституту професійної освіти НАПН України
(протокол № 11 від 31 жовтня 2024 р.)

Р е ц е н з е н т и:

Артюшина М. В., доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри педагогіки та психології Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;

Ковальчук В. І., доктор педагогічних наук, професор, завідувач відділу освітніх вимірювань Державної установи «Науково-методичний центр вищої та фахової передвищої освіти»;

Оршанський Л. В., доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри технологічної та професійної освіти Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

К 64 **Консультавання** з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти для відновлення економіки України : монографія / Базиль Л. О., Ваніна Н. М., Гриценко І. А., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Тітова О. А. [за наук. ред. В. Ф. Орлова, Д. О. Закатнова]. – Київ: Інститут професійної освіти НАПН України, 2024. – 243 с.

ISBN 978-617-8167-05-9

У монографії здійснено історико-порівняльний огляд розвитку консультавання з молодіжного підприємництва. Проаналізовано соціально-економічні передумови консультавання з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти, прогнозовано впливи підприємництва, зокрема молодіжного, на повоєнне відновлення України. Обґрунтовано теоретичні і методологічні аспекти консультавання з молодіжного підприємництва, презентовано концепцію консультавання з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Визначено актуальні підходи до розв'язання проблемних питань консультавання здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва. Висвітлено психолого-педагогічне забезпечення консультавання з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Наведено модель консультавання з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України, здійснено аналіз процесів консультавання з молодіжного підприємництва та підготовки молоді до її здійснення у країнах ЄС, розкрито напрями використання інформаційно-комунікативних технологій щодо їх реалізації та практичні аспекти консультавання з молодіжного підприємництва в системі професійної (професійно-технічної) освіти, зокрема – педагогічні умови та технології його здійснення.

Монографія призначена для педагогічних працівників, що здійснюють консультавання здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва, наукових та науково-педагогічних працівників, здобувачів вищої освіти, докторантів.

УДК 377:[37.04:316.334.24]:33-44.382(477)
ISBN 978-617-8167-05-9
<https://doi.org/10.32835/978-617-8167-05-9/2024>

© Інститут професійної освіти
НАПН України, 2024.

© Автори, 2024.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1. КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ СУСПІЛЬСТВА | 7 |
| 1.1. Консультування з молодіжного підприємництва в Україні і світі: історико-порівняльний огляд..... | 7 |
| 1.2. Соціально-економічні передумови консультування з молодіжного підприємництва в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України..... | 40 |
| РОЗДІЛ 2. ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 63 |
| 2.1. Методологічні підходи до консультування з молодіжного підприємництва..... | 63 |
| 2.2. Концепція консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти..... | 87 |
| 2.3. Модель консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти для повоєнного відновлення економіки України..... | 107 |
| РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРОФЕСІЙНІЙ (ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНІЙ) ОСВІТІ | 138 |
| 3.1. Особливості консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти..... | 138 |
| 3.2. Педагогічні умови консультування з молодіжного підприємництва в системі професійної освіти..... | 185 |
| ЗАКЛЮЧЕННЯ | 234 |

ВСТУП

Військова агресія росії проти України, викликавши масштабні руйнування виробничого капіталу й інфраструктури, призвела до зростання безробіття, зниження показників рівнів офіційної зайнятості населення, а відтак, і його доходів, обмеження можливостей щодо працевлаштування та підприємницької діяльності. За таких умов перспективи щодо офіційного трудоустрою випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти (далі – П(ПТ)О) залежатимуть значною мірою від особливостей і темпів розвитку в Україні молодіжного підприємництва, що вже визнається є одним із важливих чинників підвищення рівня зайнятості молоді, зростання кількості малих підприємств і додаткових робочих місць. Розвиток молодіжного підприємництва позиціонується також одним із провідних напрямів економічного відновлення повоєнної України. За такого підходу підвищення ефективності консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва стане пріоритетним напрямом розв'язання комплексу соціально-економічних проблем, зумовлених необхідністю повоєнного відновлення України.

У розділі «Консультування з молодіжного підприємництва як драйвер соціально-економічного розвитку суспільства» (Базиль Л. О., Ваніна Н. М., Орлов В. Ф., Тітова О. А.) здійснено історико-порівняльний огляд розвитку консультування з молодіжного підприємництва в Україні і світі та розкрито соціально-економічні передумови консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти в умовах військового стану та повоєнного відновлення економіки. Актуалізовано проблемні питання становлення молодіжного підприємництва як соціально-економічного явища відновлення національної економіки Української держави. Аргументовано позицію, що саме євроінтеграційні процеси у підготовці здобувачів П(ПТ)О до молодіжного підприємництва в системі професійної освіти, впроваджені у соціальну й освітню практику, є важливою рушійною силою економічного поступу повоєнної України, зокрема подолання безробіття і створення нових

робочих місць. На основі аналізу вітчизняної і світових соціально-економічних та освітніх практик конкретизовано основні перешкоди, що виникають у суб'єктів малого і мікро-підприємництва на початкових етапах підприємницької активності та запропоновано практичні рекомендації щодо їх вирішення. За результатами вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду сформульовано конкретні поради для оптимізації підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності, зокрема, на основі використання актуальних концепцій, науково-методологічних підходів, принципів, моделей, методик, технологій як способів і прийомів консультування з молодіжного підприємництва здобувачів П(ПТ)О.

Розділ «Теорія і методологія консультування з молодіжного підприємництва» (Базиль Л. О., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф.) присвячено детальному аналізу теоретичних і методологічних основ консультування з молодіжного підприємництва майбутніх фахівців з урахуванням особливостей освітнього процесу в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Консультування з молодіжного підприємництва обґрунтовано як психолого-педагогічний процес, спрямований на: розвиток особистісних якостей, сукупність яких характеризує підприємницьке мислення і поведінку суб'єкта бізнес-діяльності; підвищення обізнаності здобувачів П(ПТ)О про способи самозарадності й можливості кар'єрного зростання у підприємстві; розроблення бізнес-проектів, керування віртуальними міні-підприємствами; оволодіння діловими навичками і знаннями про способи, алгоритми й механізми заснування бізнесу, його подальшого успішного розвитку й адаптування до відповідних цивілізаційних обставин. Розкрито авторську концепцію консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти як складно-системну цілісність мети, завдань, методологічних підходів, принципів, форм організації психолого-педагогічного процесу надання дієвої допомоги здобувачам П(ПТ)О у започаткуванні власної справи й успішному провадженні підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки, а також запропоновано шляхи її реалізації в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення України. У розділі охарактеризовано нову парадигму

підготовки здобувачів професійної освіти до кар'єри у сфері підприємництва в період воєнного стану та повоєнного відновлення України й розкрито особливості психолого-педагогічного забезпечення консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти. Особливу увагу приділено висвітленню питання про теоретичне моделювання та педагогічне обґрунтування процесу консультування з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України. У розділі репрезентовано структурно-функціональну модель консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти у цілісності п'яти взаємопов'язаних компонентів: нормативно-детермінантного; теоретико-методологічного; змістовного; процесуального; критеріально-діагностичного.

У розділі «Практичні аспекти консультування з молодіжного підприємництва в професійній (професійно-технічній) освіті» (Гриценко І. А., Орлов В. Ф.) проаналізовано особливості консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти, зокрема конкретизовано сутнісні характеристики і різновиди консультування, структуру процесу консультування молоді з підприємницької діяльності. Доведено, що консультування з молодіжного підприємництва як стратегія допомоги майбутнім молодим підприємцям є цілісною, унікальною за змістом системою, яку можна представити як спільну продуктивну діяльність здобувача професійної освіти і консультанта, а її основним продуктом позиціоновано результативні зміни в свідомості здобувачів професійної освіти, їхньому ставленні до майбутньої підприємницької діяльності, мінімізація проблемних аспектів життя, подолання невпевненості, оптимізація особистісних якостей. Узагальнено основні вимоги до особистості консультанта. На основі теоретичного аналізу наукових праць, дисертаційних робіт, кращих освітніх практик та результатів онлайн-опитування педагогічних працівників закладів професійної (професійно-технічної) освіти виокремлено низку педагогічних умов, реалізація яких підвищить ефективність консультування з питань молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти.

РОЗДІЛ 1. КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ СУСПІЛЬСТВА

1.1. Консультування з молодіжного підприємництва в Україні і світі: історико-порівняльний огляд

Стійкий економічний розвиток у довгостроковому періоді залежить не тільки від структури власності й реального ресурсного потенціалу країни, а, передовсім, від підприємництва, що забезпечується активним і послідовним освоєнням найбільш прогресивних досягнень як вітчизняної науки, техніки, технології, так і перспективного досвіду наукової й інноваційної діяльності. Кожна країна, зважаючи на національні особливості й індивідуальну ситуацію, проектує власну інноваційну стратегію таким чином, щоб максимально гармонізувати суспільні потреби, наявні ресурси, внутрішні й зовнішні чинники економічного розвитку. Значущість підприємництва для світової та національних економік висвітлена в матеріалах Світового економічного форуму, аналітичних звітах Програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні», документах ПРООН, інших міжнародних організацій, національних інформаційно-аналітичних і статистичних матеріалах, що розкривають аспекти оптимізації потенціалу дохідності, використання креативних підходів до організації бізнесу, пошук нових ресурсів, інноваційності та альтернативності, новаторства, соціальної відповідальності. У цьому зв'язку одним із напрямів розв'язання комплексу відповідних проблем є наукове обґрунтування та застосування в освітній діяльності закладів професійної (професійно-технічної) освіти (далі – П(ПТ)О) теоретичних та методичних основ консультування з молодіжного підприємництва.

Значущість для національної економіки проблеми розвитку молодіжного підприємництва в період воєнного стану та повоєнного відновлення України поглиблено в законах України «Про освіту» (2017), «Про професійну (професійно-технічну) освіту» (1998), «Про розвиток та державну підтримку малого і

середнього підприємництва в Україні» (2013), а також Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва в Україні (2013), Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (2015), у Пріоритетних цілях сталого розвитку ООН до 2030 року (2015), у проєкті Плану заходів з відновлення України від наслідків війни (2022), у проєкті Національної програми з покращення бізнес-середовища (2022), Стратегічному плані діяльності Міністерства освіти і науки України до 2027 року (2024) тощо. Аналіз нормативних документів засвідчує, що проблема підготовки молоді до підприємницької діяльності представлена в багатьох нормативних актах, проте її практико орієнтований напрям: консультування з молодіжного підприємництва, як і проблема консультування молоді щодо вибору майбутньої професійно-освітньої траєкторії в цілому, поки що не має належного законодавчого забезпечення. Водночас розвиток молодіжного підприємництва у багатьох економічно розвинутих країнах світу (Австралія, Велика Британія, Німеччина, США, Таїланд, Канада, Польща та ін.) є пріоритетним напрямом наукових досліджень, мета яких – створення якісних робочих місць та стабільне процвітання всіх громадян. Сприяння розвитку молодіжного підприємництва розглядається на регіональному, державному й міжнародному рівнях. Скорочення молодіжного безробіття вдвічі до 2025 р. є однією з цілей, яку ставлять країни-члени ООН і яку зафіксовано в Декларації тисячоліття¹. Держави-члени Міжнародної організації праці, роботодавці та працівники організацій, інформуючи про проблеми зайнятості молоді, документують інноваційні способи надання молоді можливостей для успішного виходу на ринок праці, започаткування власної справи та її подальшого розвитку.

Міждисциплінарна проблема консультування і підготовки здобувачів різних рівнів освіти до підприємницької діяльності з початку XXI століття знаходиться у полі зору учених різних галузей науки й представників освітньої практики. Результати аналізу науково-методичної бази консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва (наукові, навчальні, виробничо-практичні та довідкові видання) засвідчують, що зазначена

¹ Декларація тисячоліття. (2000). Резолюція від 08.09.2000 № 55/2. <https://ips.ligazakon.net/document/MU00044>

проблематика в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених висвітлена не повною мірою.

Консультавання як стратегія допомоги майбутнім підприємцям у досягненні успіху – це цілісна, унікальна за своїм змістом система, що відображає спільну продуктивну діяльність здобувачів професійної освіти і консультантів. Основними результатами такої діяльності є істотні зрушення на рівні свідомості майбутніх фахівців, зокрема ставлення до ймовірної підприємницької діяльності у майбутньому, що сприятиме мінімізації проблемних ситуацій цивілізаційного буття, подоланню невпевненості, труднощів у засвоєнні основ фінансової грамотності і підприємництва, покращенню емоційної сфери й оптимізації індивідуально-особистісних ресурсів. Відтак, провідними характеристиками консультавання визначено: емпатійне розуміння, шанобливе ставлення до потенційних можливостей суб'єкта професійної освіти, який планує самостійно проектувати стратегію свого життя, конгруентність (або щирість) взаємин. Консультавання з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О визначаємо одним із важливих напрямів професійної діяльності практичних психологів і викладачів, що зорієнтовується на практичне використання учнівською молоддю набутих знань, умінь, здатностей в умовах воєнного стану та для відновлення й модернізації національної економіки України у післявоєнний час.

Із початком повномасштабного вторгнення військ РФ в Україну призупинилась активність на ринку праці, що спричинило істотне збільшення числа безробітних. Так, згідно з результатами опитувань 254 генеральних директорів великих компаній і 156 представників малого і середнього бізнесу, організованих Європейською Бізнес-Асоціацією, встановлено, що упродовж березня 2022 р. без обмежень функціонували тільки 17 % великих підприємств, дистанційно працювали співробітники 30 % установ, і 53 % організацій змушені були призупинити діяльність. У сфері бізнесу і підприємництва без обмежень працювали лише 13 % дрібних підприємців; 30 % призупинили свою діяльність, а понад 40 % підприємств узагалі припинили своє функціонування. Це пов'язано з тим, що 25 % представників малого і середнього бізнесу вичерпали наявні в них

фінансові резерви, у 10 % матеріальних ресурсів вистачить до вересня 2022 р., у 50 % – до червня-липня 2022 р. При цьому понад 50 % українців, переважно з південно-східних регіонів, протягом лютого-березня 2022 р. втратили свою роботу. Істотно знизилося виробництво основних видів продукції, зокрема тієї, що становить основу експортного потенціалу України, заблоковані порти (які забезпечували до 65 % міжнародної торгівлі України, передусім за рахунок металургійної та аграрної продукції), що деталізовано в публікації автора².

Зростання безробіття серед молоді зумовило акцентуацію проблеми становлення молодіжного підприємництва, змістивши її в центр уваги дискусій про відновлення національної економіки Української держави задля визначення стратегій, способів, моделей і порядку розвитку цього соціально-економічного явища в повоєнний період. Відтак у науково-освітньому просторі істотно зріс інтерес до світового досвіду функціонування молодіжного підприємництва, зокрема інноваційних технологій, що забезпечують високий рівень бізнес-освіти молоді. Вважаємо, що саме євроінтеграційні процеси у підготовці до молодіжного підприємництва в системі професійної освіти, впроваджені у соціальну й освітню практику, є важливою рушійною силою економічного поступу повоєнної України, зокрема подолання безробіття і створення нових робочих місць.

У цьому контексті зазначимо, що задля забезпечення відкритого і безперешкодного доступу учнівської і студентської молоді до актуальних знань щодо самозайнятості й подальшого успішного ведення власного бізнесу з урахуванням цивілізаційних обставин, ефективного розвитку в майбутніх фахівців професійної та підприємницької компетентностей, у тому числі – набуття навичок використання новітніх технологій для створення соціально затребуваних комерційних продуктів і послуг, важливо інвестувати в об'єкти технологічної інфраструктури. У такий спосіб утворюється міцне підґрунтя для розвитку цифрової й креативної економіки та поширення інновацій. Саме тому, як засвідчує світовий досвід, надзвичайної затребуваності набули численні бізнес-інкубатори й

² Базиль, Л. (2022). Розвиток здатності здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності у повоєнний період. *Інноваційна професійна освіта*, 1(2), 8-11. <https://conference.ivet.edu.ua/index.php/1/article/view/1https://doi.org/10.32835/2786-619X.2022.2.8-11>

акселератори (Junior Achievement, Club Kidpreneur, Build Your Business, Junior Achievement-Young Enterprise Europe (JA-YE), Start-Up Chile та India's Start-Up Village тощо)³. Це зумовлено, на нашу думку, їх потенційними ресурсами у створенні сприятливого середовища для винайдення, просування й популяризації нових продуктів і послуг. Отже, щоб створити основу для процвітаючої цифрової економіки та надати поштовх для поширення інновацій, а також забезпечити молодим людям доступ до знань і розвитку компетентності, а також навичок використання технологій і створення комерційних продуктів та послуг, важливо інвестувати саме в техніко-технологічну інфраструктуру.

Вивчення та аналіз зарубіжних джерел з проблематики дослідження⁴ дає підстави стверджувати про неоднозначне, а часом і негативне, в усьому світі ставлення суспільства до підприємництва, що спричинене на нашу думку такими негативними чинниками: страх молодій людині зазнати невдачі; недостатність

³ Bazyl, L., Orlov, V. (2022). Innovative consulting technologies for youth entrepreneurship in the professional education system. *Modern technologies for solving actual society's problems: monograph*. Edited by Oleksandr Nestorenko and Iryna Ostopolets. Publishing House of Katowice School of Technology, 2022. С. 64-74. URL: <https://cutt.ly/iNIW30S> ISBN 978-83-965554-4-1 DOI: 10.54264/M016

⁴ Bae, T.J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J.O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217–254. <https://doi.org/10.1111/etap.12095>; Brokesova, Z., Deck, C., & Peliova, J. (2016). Bringing a natural experiment into the laboratory: The measurement of individual risk attitudes. ESI Working Paper, 16-06. http://digitalcommons.chapman.edu/esi_working_papers/184/; Center for online education (2023). 50 Great Sites for Serious, Educational Games. <https://www.onlinecolleges.net/50-great-sites-for-serious-educational-games/>; Gano, E., & Łuczka, T. (2020). Determinanty intencji przedsiębiorczych studentów. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 16(1), 31-44. <https://doi.org/10.24917/20833296.161.3.>; Grecu, V., & Calin, D. (2017). Benefits of entrepreneurship education and training for engineering students. *MATEC Web Conf.*, 121, 11-20. <https://doi.org/10.1051/mateconf/201712112007>; Hernandez-de-Menendez, M., Morales-Menendez, R. (2019). Technological innovations and practices in engineering education: a review. *Int J Interact des Manuf*, 13, 713-728. <https://doi.org/10.1007/s12008-019-00550-1>; Holzmann, P., Breitenacker, R.J., Soomro, A.A., & Schwarz, E.J. (2017). User entrepreneur business models in 3D printing. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 28(1): 75-94. <https://doi.org/10.1108/JMTM-12-2015-0115>; Hudgraft, R.G., & Kolmos, A. (2020). New learning environments in engineering education. *Aus-tralasian Journal of Engineering Education?* 25 (1), 3-16; Idris, M.O., Adeyemi, O.A., Adeboye, B.S., & Seun Oyelami, S. (2021). A Learning Model for Effective Teaching of Entrepreneurship Engineering Using Workshop Technology as a Case Study. *Journal of Engineering Education Transformations*, 35 (2), 97-105. <https://doi.org/10.16920/jcet/2021/v35i2/22076>; Nestorenko, T., Ostenda, A., Kravchuk, Yu., & Nestorenko, O. (2022). Entrepreneurship and universities: a place of academic business incubators. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*, 7(1), 63–71. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-1-7>; Nestorenko, T., Tokarenko, O., & Kolmakova, O. (2021). Entrepreneurship in Eastern Ukraine: development in the context of armed conflict and the Covid-19 pandemic. In *International Relations 2021: Current issues of world economy and politics. Proceedings of scientific works from the 22nd International Scientific Conference 2nd –3rd December 2021*, (p. 510-517). <https://cutt.ly/DHUw2WV>; Rodrigues, R.G., Dinis, A., do Paço, A., Ferreira, J., & Raposo, M. (2012). The effect of an entrepreneurial training programme on entrepreneurial traits and intention of secondary students. In Helmche, T. (Ed.). *Entrepreneurship-Born, made and educated*, Burger, 77–92.; Saeed, S., Muffatto, M., & Yousafzai, Sh.Y. (2014). Exploring intergenerational influence on entrepreneurial intention: the mediating role of perceived desirability and perceived feasibility. *International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management*, 18(2/3), 134-153. Thompson, E.R. (2009). Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 3(33), 669-694. Tîrziu, A.M., & Vrabie, C.I. (2016). NET Generation. Thinking outside the box by using online learning methods. *New Trends and Issues Proceedings on Humanities and Social Sciences*, 8, 41-47. <https://core.ac.uk/download/pdf/211623122.pdf>.

фінансових можливостей для започаткування підприємницької діяльності; відсутність дієвих платформ, що сприяли б залученню молоді до бізнесу, а також постійного й вільного доступу до ринків продуктів і послуг тощо. Це – найголовніші бар'єри, що нівелюють зусилля державних інституцій, закладів освіти, громадських організацій і суспільства загалом у створенні культури молодіжного підприємництва. Водночас саме зорієнтованість бізнес-сфери на надання допомоги молодим підприємцям у започаткуванні й успішному веденні власної справи має вагоме значення для належної підтримки молодіжного підприємництва. Вирішальне значення в опануванні здобувачами основ підприємництва відіграє відповідна підготовка викладачів, інтегрована в систему освіти. Окрім цього, на нашу думку, необхідно активізувати ресурс професійного навчання для формування у майбутніх фахівців навичок ведення бізнесу та забезпечення самозайнятості. Вирішити означені вище питання вбачається можливим на основі внесення відповідних коректив у соціально-правовому полі, методологічному й науково-методичному забезпеченні підготовки молоді до підприємницької діяльності, науковому обґрунтуванні й запровадженні в освітню практику нової парадигми, концепції, моделі, методик і технологій консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О.

Незважаючи на важливість молодіжного підприємництва у стимулюванні економічного розвитку, завдяки створенню робочих місць, розробленню інновацій, забезпеченні конкурентоспроможності тощо, у багатьох країнах його потенціал залишається лише частково задіяним. Визнаючи, що молодим людям доводиться долати істотні бар'єри в правовому полі, зарубіжні дослідники (Angba C., Bozward D., Rogers Draycott M., Zhang C., Cardella G.M., Hernández Sánchez B., Sánchez C., Davidsson P., Honig B. й ін.) розглядають ключові «вузькі» місця, притаманні системі підприємницької освіти кожної з країн, виокремлюючи перешкоди у започаткуванні й подальшому розвитку власного бізнесу, де йдеться про складні регуляторні процеси і механізми та суттєві витрати на реєстрацію свого бізнесу. Наприклад, спрощене регулювання бізнес-діяльності в *Італії* ілюструє впровадження заходу, спрямованого на заохочення молоді до

підприємницької діяльності. Інші заходи включають, з одного боку, мінімізацію стигм, пов'язаних із невдачею бізнес-діяльності, а з іншого, сприяння перезапуску власного підприємства. Орієнтування зусиль суспільства на сприяння розвитку бізнесу, надання послуг молодим підприємцям мають важливе значення в забезпеченні належної підтримки.

Ефективна підприємницька освіта – дієвий спосіб набуття компетентностей, зокрема навичок, необхідних для започаткування бізнесу та закладання фундаментальних підвалин для розвитку культури підприємництва. Незаперечним є той факт, що при розробці політики молодіжного підприємництва не може використовуватися єдиний підхід для всіх країн. Має враховуватися національний соціально-економічний контекст та конкретні проблеми розвитку, з якими стикається кожна країна. Таке дослідження значною мірою може визначити загальний підхід до консультування з молодіжного підприємництва як у країнах з розвинутою економікою, так і недостатньо розвинених, або із зруйнованою економікою внаслідок війни, в тому числі й в Україні.

З огляду на це, для вироблення наскрізних стратегій підприємницької освіти докладаються значні зусилля. Так, метою і змістом Програми ЮНКТАД Empretec та інших програм ООН, зокрема Міжнародної організації праці (далі – МОП) «Знай свій бізнес», передбачено ознайомлення молодих людей із сутнісною природою підприємництва.

Створення фондів для стимулювання інновацій та розвитку підприємництва в процесі консультацій обговорюється як екосистема, яка підтримуватиме інновації, спрямовані на користь неблагополучних груп, як і такі програми, як Aflateen і Програма фінансової грамотності Співдружності, які підвищують фінансову грамотність молоді. В окремих країнах було проведено заходи щодо консультування із забезпечення фінансової інклюзії для молоді. Наприклад, Kerala Finance Корпорація та Bhatariya Yuva Shakti Trust в Індії надають молодим підприємцям позики без застави. Крім того, фінансові установи все більше орієнтують свої послуги на задоволення потреб молоді. Child and Youth Finance International розширює доступ до фінансування молодих людей, а Youth Business

International забезпечує молодь фінансуванням для відкриття та розвитку свого бізнесу.

Нижче у таблиці наведено основні перешкоди, які доводиться розв'язувати молодим підприємцям-початківцям, та запропоновано рекомендації щодо їх подолання. Дослідниками розроблені документи, що містять список ключових питань та тематичних досліджень з країн, а також ключові повідомлення, визначені з різних тематичних досліджень. Одним з таких документів є перелік перешкод, які впливають на дії молодих підприємців, та рекомендовані дії для службовців і освітян⁵.

Таблиця 1.1.1

Перешкоди, що впливають на молодих підприємців, та основні рекомендації для їх подолання

| Сфери виконавчої влади і освіти | Перешкоди для молодих підприємців | Основні рекомендовані дії для політиків |
|---|---|--|
| Оптимізація регуляторного тиску | Високі витрати на реєстрацію бізнесу. Складні регуляторні процедури. Недовіра до регуляторного середовища. Обмежені знання нормативно-правових актів. Зокрема питання авторських прав, правил щодо отримання патентів або торгових марок | Орієнтовний час і вартість відкриття бізнесу. Збалансувати регулювання та стандарти зі стійкими цілями розвитку. Перегляд і, за необхідності, спрощення регулювання вимог (наприклад, ліцензії, процедури, адміністративні вимоги). Поліпшити процедури реєстрації бізнесу на основі ІКТ та звітність. Запровадити прозору інформацію та швидкий доступ до механізмів та «єдине вікно» для об'єднання процедур. Зробити виконання контрактів легшим і швидшим. Проводити інформаційні кампанії з питань регулювання. Гарантувати захист власності |
| Посилення підприємницької освіти і розвиток підприємливості | Неадекватна інтеграція підприємництва в систему освіти Обмежений практичний досвід. Відсутність та/або обмежена орієнтація на | Основна обізнаність з підприємницькою діяльністю на первинному рівні (шкільний рівень). Сприяти розвитку підприємництва за допомогою факультативів, позакласних заходів та відвідування підприємств на рівні середньої школи. Підтримка курсів та програм з |

⁵Policy Guide on Youth Entrepreneurship. (2015). <https://unctad.org/webflyer/policy-guide-youth-entrepreneurship>

| Сфери виконавчої влади і освіти | Перешкоди для молодих підприємців | Основні рекомендовані дії для політиків |
|--|---|--|
| | <p>підприємницьке ставлення, поведінку і навички серед викладачів.</p> <p>Обмежений та/або неякісний бізнес, послуги розвитку</p> | <p>підприємництва, кафедр у вищих навчальних закладах та університетах</p> <p>Сприяти професійному навчанню та навчанню за програмами.</p> <p>Пропагувати методики та досвід навчання на практиці.</p> <p>Заохочувати вчителів навчання підприємництва.</p> <p>Сприяти розвитку мереж освітян з питань підприємництва.</p> <p>Запровадити або зміцнити орієнтовані на молодь та дружні до молоді послуги з розвитку бізнесу.</p> <p>Заохочувати спеціально розроблені місцеві матеріали, тематичні дослідження та моделі, інтерактивні онлайн-інструменти виховання</p> |
| Сприяння технології обміну інноваціями | <p>Відсутність навичок ІКТ.</p> <p>Неадекватна інфраструктура (робочий простір, цифрова інфраструктура, доступ до надійної та дешевої електроенергії).</p> <p>Недостатня технологічна підготовленість.</p> <p>Обмежені зв'язки між молоддю, стартаперами та орієнтовані на зростання підприємці й інвестори</p> | <p>Сприяти навчанню молоді навичок ІКТ.</p> <p>Зробити доступними ІКТ технології для молоді, особливо маргіналізованої молоді.</p> <p>Впроваджувати політику підтримки технологічних інкубаторів, науково-дослідних лабораторій та розробки кластерів.</p> <p>Підтримка можливостей роботи молоді в існуючих бізнес-інкубаторах, центрах знань і наукових парках.</p> <p>Заохочувати комерціалізацію наукових досліджень на базі університетів та центрів підприємництва для підтримки молодіжних інновацій та сприяння набуттю навичок серед молоді.</p> <p>Інвестувати в інновації через гранти, податкові пільги та інші стимули, які заохочують державно-приватне партнерство та співробітництво університетів і промисловості.</p> <p>Сприяти розвитку навичок молодіжного бізнесу та доступ на ринок через ділові зв'язки.</p> <p>Підтримувати молодіжний бізнес через наставництво великих покупців</p> |
| Удосконалення доступу до фінансів | Відсутність та/або невідповідність молоді до сприятливих фінансових продуктів. | <p>Сприяти розвитку дружніх до молоді фінансів, технологій мобільного банкінгу.</p> <p>Інформувати молодь про фінансові</p> |

| Сфери виконавчої влади і освіти | Перешкоди для молодих підприємців | Основні рекомендовані дії для політиків |
|--|--|---|
| | <p>Надмірні обмеження (вікові, щодо відкриття банківських рахунків).</p> <p>Низький рівень фінансової грамотності.</p> <p>Високий кредит і вимоги застави</p> | <p>послуги, орієнтовані на молодь, включаючи неформальне кредитування та інші життєздатні варіанти фінансування.</p> <p>Провести реформи фінансового сектору, спрямовані на збільшення фінансової інклюзії.</p> <p>Підтримка щодо створення кредитного бюро.</p> <p>Сприяти навчанню фінансової грамотності, орієнтованої на молодь.</p> <p>Підтримка державно-приватного партнерства, спрямованого на розбудову спроможностей фінансового сектору обслуговування стартапів.</p> <p>Визнати підтримку розвитку бізнесу та наставництво замість традиційної застави.</p> <p>Впроваджувати політику, яка сприяє доступу молоді до фінансування</p> |
| <p>Сприяння обізнаності спільноти (осередки, мережа)</p> | <p>Негативне ставлення суспільства до підприємництва.</p> <p>Недостатнє просування прикладів для наслідування.</p> <p>Слаборозвинені мережі молодіжного підприємництва.</p> <p>Недостатнє просування підприємницьких можливостей</p> | <p>Висвітлити талант молодих підприємців, а також переваги підтримки/інвестування в них.</p> <p>Підтримувати визнання невдач як частину навчання, як досягти успіху.</p> <p>Підтримувати конкурси та нагороди молодіжного підприємництва.</p> <p>Сприяти обміну знаннями між успішними бізнесменами та молодими підприємцями-початківцями.</p> <p>Стимулювати розвиток молодих підприємців та однорангових мереж.</p> <p>Використовувати соціальні медіа та інші засоби комунікації та платформи.</p> <p>Отримання та розгортання інформації про бізнес можливості для молоді.</p> <p>Сприяти розвитку підприємництва на національному, регіональному та місцевому рівнях</p> |

За результатами численних наукових досліджень враховано поточні цивілізаційні виклики, що стоять перед молоддю. Подолання безробіття, бідності, гендерної нерівності узгоджується з глобальними цілями розвитку молодіжного підприємництва, зменшенням кількості безробітної молоді та збільшенням кількості молодих людей, які здобувають професійно-технічні навички.

В якості відправної точки цієї структури важливо зазначити, що не існує універсально узгодженого визначення терміну «молодь». Визначення істотно варіюється в різних країнах, міжнародних організаціях, а також в таких інституціях, як фінансові агенції та молодіжні асоціації. ООН, наприклад, визначає молодь як молодих чоловіків і дівчат у віці 15–24 років. З іншого боку, в Польщі молодь визначається як особи віком 15–29 років. У інших країнах тлумачення семантики поняття «молодь» значно різняться, віковий діапазон охоплює від 12 років (у кількох африканських країнах) і поширюється до 35 років. Хоча кожне визначення молодості є дійсним, термін використовується переважно для позначення молодих людей у віці 15–24 років.

Ключовими напрямками сприяння розвитку молодіжного підприємства визначені наступні:

1. Створення та реалізація державної підприємницької стратегії.
2. Оптимізація регуляторного середовища.
3. Підвищення якісного рівня підприємницької освіти.
4. Координація обміну технологіями й інноваціями.
5. Збільшення можливостей доступу до ресурсного забезпечення.
6. Поширення взірців започаткування власної справи й успішного ведення бізнесу, прикладів для наслідування.

Пропонуються конкретні кроки щодо формування національної стратегії молодіжного підприємництва.

Початковим кроком є аналіз і об'єктивне оцінювання підприємницької екосистеми, яка передбачає відображення та вимірювання її особливостей з метою визначення можливостей і проблем молодіжного підприємництва і того, як ці проблеми можна вирішити за сприяння державно-приватного партнерства. Ситуаційний аналіз екосистеми молодіжного підприємництва потребує збору базової інформації – як якісних, так і кількісних даних, що є основою для розроблення стратегії молодіжного підприємництва. Хоча обмеження розмірів ринку та доступу до фінансування є характерним у підприємницькій діяльності для економік всіх країн, інші елементи, залежно від типу економіки, також

гальмують підприємництво. Так, істотний вплив на становлення молодіжного підприємництва має концентрація молоді в сільській або міській місцевості, розміри ринку, інфраструктура, система охорони здоров'я, освіти та підготовки, спеціалізовані дослідницькі та навчальні послуги, технологічна готовність і культура бізнесу.

Інші аспекти підприємницького середовища, які потрібно враховувати, охоплюють домінуючі характеристики молодих підприємців у їх контексті. За регіонами, молоді підприємці зосереджені на різних етапах підприємницького шляху.

У всіх регіонах, крім США, молоді люди у віці 18–34 років частіше, ніж дорослі, є підприємцями-початківцями (ті, хто володіє підприємствами на стадії їх становлення) або новими підприємцями (ті, хто володіє або керує активним бізнесом, який існує від 3 до 42 місяців). В Африці найбільша частка нових і зароджуваних підприємств (30 %), які належать молоді. За нею йдуть Латинська Америка та Карибський басейн (18 %), Азіатсько-Тихоокеанська та Південна Азія (11 %), Європейський Союз (9 %), США (12 %). На регіони Східної та Північної Африки (MENA) припадає 8 % цих підприємств⁶.

Дослідники доводять, що серед інших соціально-економічних факторів молодь не є однорідною групою. Обставини молодих людей сильно відрізняються залежно від віку, статі, рівня освіти та географічного положення.

Крім того, молоді люди не тільки мають різні потреби, можливості та очікування, але також стикаються з різними бар'єрами на ринку праці. Молоді дівчата та жінки, особи з особливими потребами, внутрішньо переміщені особи, а також іммігранти стикаються з додатковими складнощами. Тому державним службовцям, які опікуються питаннями соціально-економічної політики, рекомендується вивчати потреби різних верств молодих людей, зокрема випускників закладів професійної освіти, та розробляти конкретну політику для подолання їхніх обмежень.

⁶ More Impact for More Young Entrepreneurs 2023-2025 Strategy.(2022). <https://stories.youthbusiness.org/ybi-2023-2025-strategy/>

Дослідники наголошують на тому, що приватний сектор, який відіграє важливу роль у розвитку підприємництва, а також академічні заклади — школи, коледжі та університети, які надають послуги в сфері підприємницької освіти, повинні бути максимально залучені до цього процесу. У світовому просторі створюються молодіжні організації та мережі розвитку, які працюють з молоддю і володіють інформацією про їхні потреби. Такими, наприклад, є Альянс молодих підприємців Співдружності та Азії (CAAYE)⁷ та G-20 Young Entrepreneurs Альянс (YEA)⁸. Пропонується спрямувати їхню діяльність таким чином, щоб не лише бенефіціари, але й молодь була партнерами та співробітниками у розробленні стратегії щодо молодіжного підприємництва.

Наступним кроком є визначення цілей та пріоритетів. За результатами оцінювання потреб і аналізу ситуації пропонується проводити діалог за участю зацікавлених сторін, щоб визначити пріоритети, яких слід дотримуватися. Важливо відзначити, що сформульовані цілі та пріоритети визначають усі інші аспекти стратегії молодіжного підприємництва: від інституційних установ – до здійснення специфічних заходів.

Наприклад, Південноафриканська стратегія розвитку молодіжного підприємництва (YEDS) на 2013–2023 рр. передбачала наставництво і коучинг, інкубацію, підтримку бізнес-інфраструктури, фінансування та підвищення обізнаності щодо ключових факторів розвитку молодіжної підприємницької екосистеми. У стратегії щодо молоді, яка потребує особливих підходів, були чітко визначені пріоритети. Йдеться про молодих людей у сільській місцевості, молодих південноафриканців, щодо розширення їхніх економічних можливостей, як рекомендовано в Законодавчій базі Broad-Based.

Деякі країни вжили заходів для заохочення молоді до участі в соціальній діяльності підприємництва. Зростання соціального підприємництва, визнання можливості створення соціальної цінності відображає зростання значення

⁷ Commonwealth and Asian Alliance of Young Entrepreneurs (CAAYE). (2019). <https://yourcommonwealth.org/youth-network/commonwealth-alliance-for-youth-entrepreneurs-caye/>

⁸ About G20 YEA 2024 In Brazil.(2024). <https://theukea.com/g20-yea-summit>

соціальних підприємств у вирішенні нагальних проблем у громадах і сприяння інклюзивному зростанню та соціальному залученню.

Наступний крок – це забезпечення узгодженої стратегії молодіжного підприємництва в рамках державно-приватного партнерства. Вважається, що молодіжне підприємництво не має бути «окремим напрямом», ізольованим в одному міністерстві. У багатьох країнах існує організація, відповідальна за справи молоді, державні й громадські центри, що можуть відігравати важливу роль у розробленні стратегії молодіжного підприємництва. Однак інші зацікавлені сторони за межами юрисдикції та технічної експертизи міністерства мають відігравати певну роль у визначенні цілей реалізації та моніторингу стратегії, включаючи основні структури державного та приватного секторів у сферах фінансів, освіти, науки і промисловості, торгівлі та сільського господарства, а також регуляторні органи, що мають брати активну участь на етапі розробки стратегії розвитку молодіжного підприємництва.

Ефективність стратегій розвитку підприємництва залежить від того, наскільки відрізняються інтегровані елементи стратегії та як вони узгоджені із загальним розвитком стратегії й іншими національними стратегіями щодо конкурентоспроможності і розвитку приватного сектору. Гармонізація зі стратегічними процесами, що здійснюються різними національними міністерствами та національними комісіями, мають вирішальне значення для використання синергії.

Наприклад, в Уельсі стратегія молодіжного підприємництва охоплює ключові сфери, зокрема освіту, фінанси, грамотність та інновації. Стратегія узгоджена з національною освітньою політикою та виробництвом, підприємництво вбудоване в загальну систему від початкової освіти (діти від п'яти років) до валлійського бакалавра з можливістю працевлаштування та навичками підприємницької діяльності, які є важливою частиною основної освіти студентів.

У Замбії «6-й Національний план» передбачає створення культури підприємництва серед громадян та сприяння розвитку підприємницьких навичок у підприємницькій підготовці на всіх рівнях системи освіти⁹.

Наступним кроком є зміцнення інституційної бази.

Важливим у розробленні і реалізації стратегії молодіжного підприємництва є визначення лідера закладу координації молодіжного підприємництва. Роль провідного агентства полягає в координації діяльності усіх зацікавлених сторін, залучених до створення стратегії розвитку молодіжного підприємництва. Таке агентство сприяє розробленню стратегії шляхом визначення цілей, необхідних для її реалізації, та до мобілізації ресурсів, що забезпечать ефективний розвиток та реалізацію стратегії. При цьому підкреслюється, що провідний орган, призначений для координації молоді, має бути сильним дорадчим органом, в якому беруть участь молоді люди, які усвідомлюють суть проблем та здатні вживати відповідних заходів.

Прикладом є Ботсвана, де Міністерство молоді, спорту та культури через Департамент у справах молоді має повноваження нагляду за виконанням Національної молодіжної політики та Національного Плану дій для молоді. Розвиток підприємництва є невід'ємною частиною діяльності даного Міністерства, що включає адміністрування Національного фонду розвитку молоді та забезпечує фінансування економічної діяльності молоді.

Важливим аспектом стратегії розвитку молодіжного підприємництва і ще одним кроком у забезпеченні дослідження цього науково-практичного і соціально-економічного напрямку є вимірювання результатів. Необхідно на початку визначити чіткі показники ефективності. Комплексний регулярний моніторинг впливу політики молодіжного підприємництва, програми й інші заходи. Крім того, положення програми розвитку молодіжного підприємництва, ініціативи та інші вжиті заходи мають бути частиною механізмів зворотного зв'язку і мають бути доведені до всіх зацікавлених сторін. У зв'язку з цим має бути створена управлінська інформаційна система, яка полегшує збір і відстеження даних щодо

⁹ Source: UNCTAD Inventory. www.unctad.org/epf

продуктивності розвитку. Як частина процесу, конкретні контрольні показники та показники щодо молодіжного підприємництва необхідно розвивати та мати зібрані дані про ці елементи. Також важливе значення надається визначенню показників ефективності, які демонструватимуть зміни у молодіжному підприємстві. Так, наприклад, молодіжна стратегія Європейського Союзу (ЄС) має індикатори для оцінки частки самозабезпечення молоді. У Південній Африці в межах розроблення Стратегії розвитку молодіжного підприємництва створено систему даних про підприємство. Відстежується результативність молодих підприємців та оцінюється ефективність стратегії шляхом моніторингу цілей і прогалини¹⁰.

Ставлення до підприємництва серед молоді оцінюється за кількістю молоді, яка виявила зацікавленість у відкритті бізнесу. Інші показники включають кількість молоді NEET. Йдеться про молодь у віці від 15 до 24 років, яка не вчиться, не працює і не набуває професійних навичок. У зарубіжній літературі це молоде покоління означає NEET (Not in Employment, Education or Training). Представники цієї групи населення відірвані від сфери освіти та ринку праці, що в майбутньому може призвести до проблем з працевлаштуванням та становленням їх як повноцінних членів суспільства. Соціально-економічні характеристики NEET молоді вказують на те, що найбільш значущими причинами виникнення та існування цієї категорії населення є невідповідність здобутої освіти вимогам ринку праці та її низький рівень. NEET є одним із ключових показників ефективності ринку праці в розвинених країнах¹¹.

Результати аналізу підходів до консультування з молодіжного підприємництва зарубіжних країн свідчать, що через відсутність підприємницької освіти в навчальних програмах багатьох систем освіти молоді люди часто не поінформовані про підприємницьку діяльність і не вмотивовані до набуття відповідних навичок. Де підприємницька освіта доступна, підприємництво часто

¹⁰ Кириленко, В.І., Чалюк, Ю.О. (2022). *Neet-молодь у системі соціально-економічних відносин neets в системі соціально-економічних відносин*. https://www.researchgate.net/publication/361614750_Neet-molod_u_sistemi_socialno-ekonomichnih_vidnosin_neets_in_the_system_of_socio-economic_relations. DOI:10.32782/easterneurope.35-21

¹¹ Youth not in employment, education or training (NEET). (2022). <https://www.oecd.org/en/data/indicators/youth-not-in-employment-education-or-training-neet.html>

пропонується лише як складова частина інших предметів. Крім того, рівень навичок, які молоді люди здобувають під час навчання в закладах освіти, недостатній для зростання рівня підприємницької компетентності. Зміцненню здатності молоді до набуття підприємницької компетентності має сприяти середовище, в якому розвиток підприємницької культури молоді та підготовка її до успішної діяльності в умовах ринкової економіки є одним з ключових напрямів в освіті.

Вирішення проблем зростання рівня підприємницької освіти в зарубіжних і вітчизняних закладах професійної освіти має багато спільного. Зокрема, щодо питання впровадження підприємництва в формальну та неформальну освіту з позицій вдосконалення змісту навчання та дій керівництва щодо підтримки підприємницької освіти.

Інтеграція підприємництва в систему формальної та неформальної освіти є необхідним кроком для забезпечення того, щоб молоді люди набули відповідного рівня підприємницької компетентності та навичок і таким чином могли стати підприємцями. Щоб підприємницька освіта була ефективною, вона має бути ефективною невід'ємною частиною досвіду здобувача освіти, а не доповненням до процесу навчання, і має зосередитися на прищепленні підприємницьких спрямувань та просування самозайнятості як життєздатного варіанту кар'єри, тобто має заохочувати інновації та гарантувати, що здобувачі освіти з самого початку розвивають у собі впевненість, гнучкість, ініціативність, обізнаність, стійкість, орієнтацію на ризик.

У зарубіжжі проблемами ефективного інтегрування підприємництва в освіту переймаються Міністерство освіти й інші галузеві міністерства, що опікуються питаннями молоді, науки, експорту/торгівлі, технологій, праці, а також суб'єкти державного та приватного секторів, школи, академічні установи з розвитку бізнесу, служби та неурядові організації, які підтримують молодь і мають бути залучені до підприємницької освіти.

Пропонуються такі підходи:

- формування обізнаності щодо підприємництва та підприємницької культури, починаючи з початкової школи;
- висвітлення можливостей розвитку кар'єри у підприємництві за допомогою факультативів, позакласних заходів, інформаційних семінарів та відвідування підприємств на рівні середньої школи;
- створення курсів, програм та кафедр з підприємництва у закладах професійної освіти, коледжах та університетах;
- пропагування програм професійної підготовки та навчання; налагоджування зв'язку з навчальними центрами підприємств.

У дослідженнях наголошується на необхідності ефективно реалізовувати такі завдання у впровадженні навчальних програм з підприємництва:

- підготуйте навчальний матеріал для базових навичок підприємництва (Prepare basic entrepreneurial skills education material);
- заохочуйте адаптований місцевий матеріал, тематичні дослідження та приклади для наслідування (Encourage tailored local material, case studies and role models);
- застосовуйте поширення досвіду та навчання, використовуючи відповідну методологію (Promote experiential and learning by doing methodologies);
- розвивайте інтерактивні та онлайн-інструменти (Foster interactive and on-line tools).

Значна увага приділяється підготовці викладачів. У цьому контексті розглядаються такі завдання:

- забезпечити взаємодію освітян із приватним сектором і підприємцями та підтримку ініціатив, яка сприяє залученню підприємців до співпраці з навчальними закладами;
- заохочувати працівників освіти до навчання підприємництва;
- сприяти розвитку мереж освітян з питань підприємництва.

Наголошується на необхідності партнерства з приватним сектором. З цією метою пропонується:

- заохочувати приватний сектор до фінансування підприємницької підготовки;
- пов'язати бізнес із мережами підприємницької освіти;
- розробити програми наставництва.

Категорично стверджується, що підприємницьку освіту слід починати з раннього віку, адаптувати навчальну програму під різні рівні системи освіти – початковий, середній та вищий. На первинному шкільному рівні підприємництво має зосередитися на м'яких навичках, інформованому прийнятті ризиків та роботі в команді.

Наголошується на необхідності заохочувати здобувачів освіти до творчості та участі в практичній діяльності. В цьому контексті ще на рівні середньої школи підприємницьку освіту рекомендовано зосереджувати на інформуванні учнів про самозайнятість як варіант кар'єри. Учням пропонується розвивати некогнітивні навички, підприємницькі знання, навички та ставлення, а також отримати досвід щодо відкриття бізнесу. Крім того, вони беруть участь у реальних проєктах, які надають їм можливість вміти розв'язувати проблеми та мати лідерські навички, а також усвідомлювати сутність таких понять, як «ризик» і «винагорода». Оволодіння підприємницькими навичками впроваджується у процес вивчення всіх дисциплін, а не лише на бізнес-класах.

На вищому рівні, як в університеті, так і в середовищі професійного навчання, підприємницька освіта має зосередитися на забезпеченні підготовки здобувачів освіти з широкого кола дисциплін, в тому числі науки і техніки. Як і учні середньої школи, студенти вищих навчальних закладів потребують навчання некогнітивних навичок, які потрібні підприємцям для створення успішного бізнесу. Йдеться про винахідливість, креативність, гнучкість, рішучість, критичне мислення, прийняття рішень, лідерство та цілеспрямованість, а також про те, як функціонувати на робочому місці, де умови праці швидко змінюється.

Деякі країни вживають заходів для інтеграції підприємницької освіти. В Нігерії підприємництво є частиною програми середньої школи, а вивчення підприємництва – це обов'язковий предмет для всіх студентів університету.

Водночас у Руанді підприємництво пропонується як на звичайному (O-Level), так і на поглибленому рівні (A-Level); у середній школі є намагання забезпечити відповідність освітніх результатів потребам ринків праці.

Оволодіння основами підприємницької діяльності і консультування з молодіжного підприємництва було інтегровано в системи технічної та професійної освіти (ТПТО) кількох країн. Офіційні ТПОП системи забезпечують формальну освіту, навчання та оцінку навичок, необхідних на робочому місці, через школи, коледжі, інститути, політехніки та робочі місця й інше зареєстроване навчання організації та пропонують певну форму сертифікації чи кваліфікації. Наприклад, в Австралії загальнодержавна професійна освіта та навчання (ПТО) пропонується в державно-технічній системі освіти (TAFE), а також через приватних і громадських постачальників тренінгів, а у середніх школах поєднується з програмами учнівства¹².

У той час як програми ТПО у різних країнах значно відрізняються за своєю діяльністю та ефективністю у забезпеченні навичок, які відповідають вимогам ринку праці, ці програми є посиленням для кращого задоволення потреб специфічних секторів. Навчання підприємництва було інтегровано в професійні школи кількох країн, щоб забезпечити освіту молоді з необхідними навичками для самозайнятості, роботи з субпідрядниками та у малому бізнесі.

Міжнародною організацією праці (МОП) для навчання підприємництва в закладах технічної та професійної освіти та підготовки, а також у закладах середньої та вищої освіти розроблена програма навчання підприємництва Know About Business (КАВ)¹³. Програма має на меті підготувати шкільну молодь – юнаків і дівчат – до переходу від школи до світу роботи, дозволяючи їм відкрити та розвинути підприємницькі здібності та базові навички управління бізнесом через низку ігор та вправ. Програма сприяє розвитку підприємницьких навичок, формуванню ставлення та мислення серед молоді 15–25 років і готує їх до підприємницької кар'єри. КАВ призначена для тренерів і вчителів у школах,

¹² Technical and Further Education (TAFE). <https://www.tafensw.edu.au/>

¹³ Know About Business (KAB). <https://www.ilo.org/resource/know-about-business>

професійно-технічному навчанні, а також в університетах і має 10 модулів тривалістю 80–120 годин.

«Знай про бізнес» (КАВ) – це програма навчання підприємництва, яка знайомить молодих жінок і чоловіків зі світом бізнесу та підприємництва. Загальною метою КАВ є внесок у створення підприємницьких структур серед молоді в країнах-членах МОП. Мета і зміст програми спрямовані на виховання таких особистісних якостей, як ініціативність, інноваційність, творчість. У межах програми здійснюється консультування щодо ризиків та можливостей у вирішенні проблем підприємництва та самозайнятості. Консультування уможлиблює краще розуміння ролі, яку може відігравати молодь, формуючи власне майбутнє.

КАВ складається з посібника для фасилітатора, робочого зошита для учнів та 10 модулів:

Модуль 1: Що таке підприємливість?

Модуль 2: Чому підприємництво?

Модуль 3: Хто такі підприємці?

Модуль 4: Як мені стати підприємцем?

Модуль 5: Як знайти хорошу бізнес-ідею?

Модуль 6: Як організувати підприємство?

Модуль 7: Як керувати підприємством?

Модуль 8: Які наступні кроки, щоб стати підприємцем?

Модуль 9: Як розробити власний бізнес-план?

Модуль 10: Як мені стати соціальним підприємцем?¹⁴

Цілями програми є:

- розвиток позитивного ставлення до сталого підприємництва, самозайнятості та соціального підприємництва;
- розвиток усвідомлення підприємництва та самозайнятості як варіанта кар'єри для молоді;

¹⁴ Haftendorn, Klaus. (2002). КАВ: Know About Business; entrepreneurship education in schools and technical vocational training institutions, training set. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000140671>

- надання знання та практики щодо бажаних атрибутів для початку та успішного функціонування підприємства;
- розвивати потребу здобувачів освіти стати кращими працівниками через поглиблення розуміння бізнесу.

Забезпечити навчання в КАВ таким чином, щоб у молоді сформувався позитивний підхід до підприємництва і вони були схильні до створення власного бізнесу.

Кожен модуль містить у собі ключову сферу підприємництва і поділений на кілька тем. Прийняття ризику, переговори, робота в команді та ділові ігри інтегровані в програму, яка робить навчання веселим, надихаючим та інтерактивним. У здобувачів освіти КАВ є можливість створити та керувати шкільним бізнесом або соціальним підприємством упродовж навчального року.

Програма запроваджена в більш ніж 50 країнах Латинської Америки, Африки, Близького Сходу, Центральної, Східної та Південно-Східної Азії. Вона була інтегрована в Навчальні програми з підприємницької освіти в деяких країнах у цілому, тоді як в інших країнах КАВ викладається лише в окремих школах і закладах.

Дослідження внутрішньої оцінки впливу показали, що навчання КАВ мало позитивний вплив на знання, навички та ставлення учасників до відкриття бізнесу, спонукало молодь бути більш обізнаними щодо самозайнятості як варіанту майбутньої кар'єри. З'ясовано, що учасники КАВ віддають перевагу роботі не у державному, а в приватному секторі.

У світовій практиці є також низка інших програм. Наприклад, програма Junior Achievement спрямована на розвиток готовності майбутніх робітників до підприємництва та оволодіння фінансовою грамотністю на основі накопичення практичного досвіду. Вона є ефективною у розвитку критичного мислення та навичок вирішення елементарних проблем здобувачів освіти, а також оволодіння знаннями про особисті фінанси, бізнес та економічні концепції¹⁵.

¹⁵ JA Company Program. <https://jaeurope.org/learning-experiences/portfolio/company-programme/>

Програма KIVA, платформа для онлайн-кредитування, об'єднує Інтернет-кредиторів для фізичних осіб та підприємців з низькими доходами, має освітню ініціативу, призначена для викладачів, старшокласників та студентів, які використовують мікрофінансування та підприємництво як інструмент навчання для покращення знань молоді про подолання бідності.

Такі програми, як Ontario Global Edge, забезпечують студентів ініціативних коледжів та університетів практичним досвідом роботи в малому та середньому бізнесі у всьому світі.

Програма Enterprises in Education – це програма передачі знань, доступна через мережу Великобританії науково-технічних центрів. Вона дозволяє студентам, майбутнім підприємцям отримати реальний досвід відкриття бізнесу під час навчання в університеті, а також усуває розрив у оволодінні підприємницькими знаннями.

Важливу роль у навчанні підприємництва відіграє приватний сектор. Бізнес може надати молодим підприємцям можливість отримати знання та вкрай необхідний досвід у підприємстві. Наприклад Kickstart – програма розвитку підприємництва, започаткована ботсванською Kgalagadi Breweries Limited, надає молодим підприємцям у віці від 18 до 30 років можливість оволодіти діловими навичкам, наставництвом, а також стартовим капіталом, необхідним для початку або розширення існуючого бізнесу. Зараз ця програма керується групою компаній приватного сектору і на десятому році свого існування надає молодим підприємцям підтримку у бізнесі, що відповідає їхнім прагненням і успішно виховує культуру підприємництва серед молодих людей.

Програми навчання дають молодим людям можливість навчитися певних технічних навичок або торгівлі безпосередньо на робочому місці, таким чином гарантуючи, що отримані навички мають стосунок до робочого місця. Якісна підприємницька освіта і консультивання не тільки пропонують можливості оволодіти навичками, необхідними для роботи, але й демонструють можливості подолати безробіття серед молоді на національному рівні.

Програми, які надають можливість молодим підприємцям отримувати консультації з молодіжного підприємництва, є важливими для підвищення їх ділових якостей. Молоді підприємці в країнах, що розвиваються, часто мають обмежений доступ до спілкування з досвідченими підприємцями та бізнес-лідерами, з якими вони можуть обговорювати питання, пов'язані з бізнесом, тому такі програми сприяють подоланню бар'єрів у таких комунікаціях.

На відміну від зарубіжних програм, в Україні напрацьовано інший підхід, що пов'язано з упровадженням Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України (від 12.06.2019 р., № 419-р)¹⁶. Концепція наголошувала на недосконалості кар'єрного консультування 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 самозайнятості.

У цьому контексті зусилля дослідників були спрямовані на вивчення досвіду функціонування в закладах професійної освіти центрів кар'єри та підприємництва, учнівських бізнес-центрів, інших структурних підрозділів (далі – Центрів), який можна застосувати для організації в закладах П(ПТ)О цілеспрямованого процесу консультування з молодіжного підприємництва. Серед основних мотивів відкриття таких Центрів називалися такі: 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, відстеження їхнього трудового шляху та кар'єрного зростання¹⁷.

¹⁶ Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року. (2017) Постанова КМУ від 12.06.2019 р., № 419-р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2019-%D1%80#Text>

¹⁷ Базиль Л. (2020). Кар'єрні центри в системі професійно-технічної освіти: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення. *Sciencerise: Педагогічна освіта*, 1 (34), 31-35. <https://doi.org/10.15587/2519-4984.2020.191053>

Відкриттю Центрів, розвитку кар'єрної і підприємницької компетентностей сприяє участь закладів П(ПТ)О в інноваційній освітній діяльності різних рівнів. Наприклад, Ресурсний центр «Професійний розвиток молодіжних ініціатив» ДНЗ «Міжрегіональне вище професійне училище з поліграфії та інформаційних технологій» було відкрито в межах регіонального експерименту за рішенням Вінницького департаменту професійної освіти і науки (наказ № 520/0/212-14 від 28.08.2014). У рамках проведення експериментів всеукраїнського рівня, що проводилися під науковим керівництвом учених Інституту професійної освіти НАПН України, було відкрито Центр професійної кар'єри Колківського центру професійної освіти (наказ МОН України № 806 від 08.06.2017) і Центр розвитку професійної кар'єри ВПУ № 25 м. Хмельницького (наказ МОН України № 713 від 17.05.17), проведено два експерименти з формування готовності у майбутніх кваліфікованих робітників підприємницької компетентності (накази МОН України № 1227 від 12.11.2018; № 742 від 28.05.2019).

Зазначимо, що понад 83 % таких Центрів мають назву «Центр кар'єри». Водночас заклади освіти використовують також альтернативні назви: «Центр професійної кар'єри», «Центр розвитку кар'єри», «Центр кар'єри та підприємництва», «Центр кар'єрного розвитку», «Центр розвитку професійної кар'єри», «Центр планування та розвитку кар'єри», «Центр розвитку професійної кар'єри та бізнесу», «Центр професійного зростання», «Центр вдосконалення професійної кар'єри», «Офіс кар'єри та профорієнтації», «Бізнес-центр» тощо.

У штаті центрів працюють керівник/координатор центру (у більшості випадків один із заступників директора закладу освіти) та група консультантів (професійний консультант, кар'єрний консультант, бізнес-консультант, 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 посади окремого

профконсультанта його обов'язки, зазвичай, покладаються на майстра виробничого навчання.

Основні функції Центрів стосуються забезпечення таких напрямів діяльності закладу освіти, як профорієнтаційна робота; вдосконалення професійної майстерності здобувачів професійної освіти; розвиток кар'єрної і підприємницької компетентностей; сприяння працевлаштуванню; здійснення моніторингу працевлаштування випускників та відстеження їх кар'єрного зростання¹⁸. Положення, якими керуються створені в закладах П(ПТ)О Центри, передбачають також такі завдання, як аналіз регіонального ринку праці (вивчення попиту і пропозицій на ринку праці спеціалістів, підготовку яких здійснює заклад освіти; створення банків даних потенційних роботодавців та фахівців); налагодження діалогу та співпраці з усіма стейкхолдерами професійної освіти (центральною та місцевими органами виконавчої влади, службами зайнятості населення, потенційними роботодавцями, науковими установами, педагогічними колективами, учнівським самоврядуванням); надання молоді допомоги в пошуку роботи (написання резюме, проходження співбесіди, побудова плану розвитку власної кар'єри, створення персонального е-портфолію; пошук та аналіз вакансій), підготовка здобувачів професійної освіти до відкриття власної справи (отримання необхідних юридичних, економічних, психологічних знань, створення презентації й захист власних бізнес-ідей; підготовка бізнес-планів; розвиток сприятливих для підприємницької діяльності рис і якостей) тощо¹⁹.

Важливим аспектом діяльності Центрів є їх ресурсна забезпеченість. Наприклад, окремі приміщення мають трохи більше половини відкритих структурних підрозділів. Решта розміщуються у навчальних і методичних кабінетах, приміщеннях приймальної комісії, бібліотеках і навіть у коридорах.

Очевидно, що відсутність чіткої локалізації будь-якого структурного підрозділу ускладнює комунікацію штатних працівників між собою, зі здобувачами освіти та з партнерськими організаціями, знижує статусність і

¹⁸ Базиль, Л. О. (2021). Центр кар'єрного консультування. *Енциклопедія освіти*. 2-ге вид., допов. та перероб. Київ: Юрінком Інтер, 1089–1090

¹⁹ Базиль, Л. О. (2021). Центр кар'єрного консультування. *Енциклопедія освіт.*: 2-ге вид., допов. та перероб. Київ: Юрінком Інтер, 1089–1090

престижність підрозділу, відображає ставлення до нього адміністрації як до певної міри маргінального утворення. Однак варто визнати, що понад 80 % створених Центрів оснащені необхідною комп'ютерною технікою і мають доступ до швидкісного Інтернету. З одного боку, це значний відсоток, але, з іншого, – він свідчить також про існування Центрів, що є, по суті, формальними утвореннями. Певного оптимізму додає той факт, що більшість таких Центрів функціонують 1–2 роки або щойно створені і тому мають чимало незакритих ресурсних питань, які можуть бути вирішеними в майбутньому²⁰.

Переважна кількість Центрів функціонують як позаштатні на громадсько-волонтерських засадах. Окремі з тих закладів, що зазначили бюджетне фінансування своїх структурних підрозділів (9,2 %), насправді мали на увазі те, що Центри користуються придбаними за бюджетні кошти матеріальними ресурсами і діяльність їх забезпечують штатні працівники закладів освіти. Тобто зазвичай діяльність таких Центрів є для педагогічних колективів закладів П(ПТ)О черговим безоплатним навантаженням.

З точки зору класичних теорій мотивації, такий підхід до реалізації будь-якого проєкту є малоефективним. Однак, попри все, керівники закладів П(ПТ)О, в яких відкрито центри кар'єри та інші структурні підрозділи, покликані розвивати професійну, кар'єрну та підприємницьку компетентності майбутніх фахівців, за доволі короткий час змогли «перекроїти» функції своїх штатних працівників, знайти позабюджетні способи їх мотивування та заохочення для організації діяльності Центрів, добору ефективних форм роботи й досягнення певних позитивних результатів. Вивчення впливу Центрів на освітній процес закладів П(ПТ)О показало, що понад 65 % Центрів мають власні плани роботи, якими передбачено формування й розвиток кар'єрної та підприємницької компетентностей. У 55 % закладів П(ПТ)О заходи з розвитку професійної кар'єри та підготовки молоді до підприємницької діяльності включені до планів виховної роботи закладів освіти.

²⁰ Базиль, Л. (2020). Кар'єрні центри в системі професійно-технічної освіти: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення. *Scienciserise: Педагогічна освіта*, 1 (34), 31-35. <https://doi.org/10.15587/2519-4984.2020.191053>

Опитування показало широкий спектр організаційних форм роботи Центрів зі здобувачами професійної освіти для їх підготовки до планування професійної кар'єри та відкриття і ведення власної справи. Це заходи, що проводяться безпосередньо працівниками центру та партнерськими організаціями у позаурочний час, реалізуються на виховних годинах та під час навчальних занять. 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, ділові ігри, «кар'єрний урок». Юридичне консультування зазвичай передбачає індивідуальні і групові консультації, лекції, круглі столи, зустрічі з правниками тощо.

Важливе місце в діяльності Центрів займають спільні форми діяльності 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 учасники опитування відзначають такі: всеукраїнські тижні професійної освіти, ярмарки професій, фестивалі професій, міжнародні програми та проєкти, дні відкритих дверей, дні кар'єри, моніторингові дослідження, конференції, програми менторства і наставництва, надання платних послуг населенню через виробничі майстерні, кав'ярні, перукарні тощо²¹.

У майже 39 % закладів П(ПТ)О цілі й заходи, передбачені Центрами, відповідають 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», «Техніка пошуку роботи»,

²¹ Базиль, Л. (2020). Кар'єрні центри в системі професійно-технічної освіти: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення. *Sciencerise: Педагогічна освіта*, 1(34), 31-35. <https://doi.org/10.15587/2519-4984.2020.191053>

«Основи підприємницького успіху», «Фінансова грамотність», «Комерційна діяльність», «Електронна комерція», «Навички для успішної кар'єри», «Ділова активність», «Управління бізнесом», «Основи споживчих знань», «Основи професійної мобільності», «Основи малого бізнесу», «Економіка підприємств різних типів», «Зовнішньоекономічна діяльність» тощо). 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.

У закладах П(ПТ)О для розвитку кар'єрної та підприємницької компетентності використовуються також виховні години, де з цією метою проводяться інформаційні години, бесіди, вікторини, круглі столи, дискусії, літературні мікси, творчі зустрічі та інші форми групової роботи.

У більшості центрів накопичений значний досвід, проводяться заходи, відзначені як найбільш успішні. До таких можна віднести квест-гру «Успішний комерсант», що проводиться на базі ТЦ «Епіцентр Хмельницький»; тренінг «Джерела фінансування молодіжних стартапів», Всеукраїнський конкурс бізнес ідей та інноваційних проєктів «Авіатори бізнесу» (ДНЗ «Вище професійне училище №11 м. Хмельницького»); круглий стіл за участю роботодавців «Сучасні тенденції молодіжного ринку праці у регіоні» (ВПУ № 29 смт Володимирець); спільний проєкт Калуського міськрайонного центру зайнятості та ВПУ № 7 м. Калуша «Професійне майбутнє будуємо сьогодні»; тренінги «Побудова кар'єри та професійний розвиток», «Бізнес з нуля», «Розкрутка бізнесу» (Відокремлений структурний підрозділ «Любешівський технічний фаховий коледж Луцького національного технічного університету»); літературний мікс «У профтехосвіті ми талановиті» (ДНЗ «Бердичівське вище професійне училище» спільно з Бердичівським міським центром зайнятості); бесіди з учнями випускних груп на теми «За крок до успіху», «Стратегія і тактика працевлаштування», «Моя професія – моє майбутнє», «Робітнича професія – крок до великої кар'єри», «Твоя кар'єра починається сьогодні», «Мрії перетвори в мету», «Професій тисяча – твоя одна», «Щастя людини в праці», «Стратегія вибору професії», «Різноманіття робітничих

професій», «Імідж випускників ЗП(ПТ)О» (ДНЗ «Решетилівський професійний аграрний ліцей імені І. Г. Боровенського»); «Профорієнтація в стилі коучинг», психологічний тренінг «Успішна кар'єра! Бути готовим!», захист проєктів з підприємництва (ДПТНЗ «Вінницьке міжрегіональне вище професійне училище»); онлайн-консультування «Технологія пошуку роботи» та розробка бізнес-плану «Як розпочати власну справу» (ДПТНЗ «Криворізький професійний гірничо-електромеханічний ліцей» спільно з міською службою зайнятості); проєкт «Равлик в українській кухні» (ДПТНЗ «Лебединське вище професійне училище лісового господарства» спільно з ФГ «Ферма Еко») та багато інших.

Реалізація багатьох успішних заходів стала можливою завдяки організованій співпраці Центрів з потенційними роботодавцями, що передбачається планами роботи закладів освіти, безпосередньо планами роботи Центрів, здійснюється викладачами у межах викладання своїх дисциплін та майстрами виробничого навчання під час проходження здобувачами освіти виробничої практики. Важливим завданням практично всіх Центрів, закріпленим у його засадничих документах, є поширення інформації про діяльність структурного підрозділу. Опитування показало, що 27,6 % Центрів мають власні сайти, 81,6 % – свою сторінку на офіційному сайті закладу освіти, 80,5 % структурних підрозділів поширюють інформацію про свою діяльність через соціальні мережі, 29,9 % – через видання власних газет, бюлетенів, буклетів тощо.

Оскільки багато Центрів лише розпочали свою діяльність, їхні вебсайти чи вебсторінки не завжди мають чітку й логічну структуру, повноцінний контент, фотогалерею чи архів заходів. Водночас важливо наголосити, що багато Центрів не лише вибудували логічну архітектуру своїх комунікаційних вебплатформ, але й опікуються брендуванням власної діяльності, що виражається через наявність логотипу Центру, особливий дизайн своїх вебсторінок, підготовлених презентацій, виготовленої продукції тощо.

Як показало опитування, у багатьох закладах П(ПТ)О відсоток працевлаштування випускників у сфері малого бізнесу є дуже високим, досягаючи подекуди 90–100 %. Такі дані можуть висвітлювати середній або найвищий річний

показник працевлаштованих у сфері малого бізнесу випускників у 2019 – 2022 рр.. Потрібно також акцентувати увагу на тому, що не всі спеціальності однаково зручні для застосування набутих у закладі П(ПТ)О знань у сфері малого бізнесу. Узагальнюючи інформацію про стан організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва, можна зробити низку висновків.

Створення центрів кар'єри та інших структурних підрозділів, покликаних готувати молодь до відкриття і ведення власної справи, упродовж 2020–2022 рр. значно активізувалося, проте не стало в системі П(ПТ)О явищем масовим. Відкриттю центрів кар'єри сприяли ухвалення Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року та участь закладів освіти в інноваційній освітній діяльності регіонального і всеукраїнського рівнів. Тому існує необхідність популяризації цієї Концепції й деталізації її положень через оперативний план реалізації та конкретизацію показників ефективності (KPI) та заохочення закладів освіти для участі в інноваційній освітній діяльності.

Всі Центри мають певну нормативно-правову базу. Проте не всі мають окремі приміщення й достатнє матеріально-технічне оснащення, функціонують на громадських засадах і мають певні проблеми з фінансуванням своєї діяльності та мотивацією працівників. Відсутність стабільного фінансування й чіткої локалізації Центру ускладнює комунікацію штатних працівників між собою, зі здобувачами освіти та з партнерськими організаціями, знижує статусність і престижність підрозділу, відображає ставлення до нього суб'єктів освітнього процесу як до певної міри маргінального утворення. В умовах повоєнного відновлення економіки України якісна підготовка молоді до самозайнятості й відкриття власної справи є важливим завданням закладів П(ПТ)О, вирішення якого матиме як очевидний соціальний ефект (зниження рівня безробіття), так і економічний (зростання надходжень до державного бюджету). Це зумовлює необхідність вирішення питання фінансування центрів кар'єри на державному рівні. Фінансування таких структурних підрозділів варто розглядати не як витрати на професійну освіту, а як вигідні інвестиції в неї.

Важливим аспектом діяльності Центрів з розвитку кар'єрної та підприємницької компетентностей є висвітлення інформації про їхню роботу, здобутки і плани на власних вебсайтах, сторінках офіційних сайтів закладів П(ПТ)О, через друковану продукцію, публікації у засобах масової інформації тощо. Водночас багато Центрів лише розпочали свою діяльність і тому їхні вебсайти чи вебсторінки не завжди мають логічну архітектуру, змістовний і зручно впорядкований контент, фотогалерею чи архів заходів. Видавнича продукція не завжди відповідає стандартам електронних та/чи друкованих видань. Це зумовлює необхідність підвищення рівня цифрової компетентності працівників Центрів, розроблення рекомендацій щодо адміністрування вебсайтів, створення вебсторінок, побудови їх структури тощо.

У Положеннях 47 % Центрів, що взяли участь в опитуванні, задекларовано «сприяння розвитку підприємницької ініціативи». У 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 підприємництва», «Економіка підприємства» тощо), у 29 % – у процесі вивчення окремих модулів, 72 % – при вирішенні на заняттях відповідних теоретичних і практичних завдань. Тому існує очевидна потреба в навчально-методичному забезпеченні процесу розвитку підприємницької компетентності учнів закладів П(ПТ)О (зокрема 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).

Центри сприяють зміцненню зв'язків закладів освіти з місцевими органами влади, державними службами зайнятості, потенційними роботодавцями, які у

значній більшості є представниками малого та середнього бізнесу. Свідченням цього є масові заходи, проведені спільно з партнерами (всеукраїнські тижні професійної освіти, ярмарки й фестивалі професій, дні відкритих дверей, дні кар'єри, міжнародні проєкти, конференції тощо) й визнані представниками закладів П(ПТ)О як найбільш успішні. Відтак доцільним є створення всеукраїнської комунікаційної платформи для взаємного обміну Центрів інформацією та поширення кращого досвіду з підготовки молоді до підприємницької діяльності.

Завдяки діяльності Центрів у закладах П(ПТ)О розпочалася системна робота з відстеження кар'єрного шляху випускників, у тому числі у сфері малого бізнесу. Ці дані можуть стати одним із критеріїв ефективності роботи центру й закладу освіти щодо підготовки молоді до підприємницької діяльності. Це окреслює запит на розроблення методичних рекомендацій з організації і проведення моніторингу працевлаштування випускників закладів П(ПТ)О, що готують фахівців для різних галузей господарства України, зокрема – у сфері малого бізнесу.

Результати історико-порівняльного огляду щодо потенційних можливостей вітчизняних і зарубіжних систем підготовки до підприємницької діяльності, задоволення індивідуальних потреб випускників закладів професійної освіти в особистісному розвитку і кар'єрному зростанні, а також розширення їхніх прав і можливостей формально і на державному та регіональному рівнях визнається пріоритетом в Україні, майже так, як це має місце у країнах Європейського Союзу та задекларовано Організацією Об'єднаних Націй. Офіційно стверджується і підтверджено нормативними документами, що ефективна підприємницька освіта є ключем до розширення потенціалів молодіжного підприємництва. Але у практичній площині суспільство недостатньо підготовлене для реалізації державних планів і програм, значним недоліком яких є ігнорування фінансових потреб для їх успішної реалізації. Але є надія, що вступ до ЄС відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної підприємницької освіти і консультування з молодіжного підприємництва стане надійним фактором використання підприємницьких талантів молодих людей і послаблення обмежень на ринку

праці, що є життєво важливими механізмами для створення робочих місць та інклюзивного зростання кількості осіб, включених у процес підприємницької діяльності, збільшення ступеня участі всіх громадян у економічному розвитку країни.

1.2. Соціально-економічні передумови консультування з молодіжного підприємництва в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України

Молодіжне підприємництво по праву належить до найперспективніших напрямів розвитку підприємницького сектору економіки України, оскільки молодь є тією соціальною групою, що вирізняється найбільшою мобільністю, креативністю, схильністю до інновацій і ризику, а інновації, як відомо, становлять базис підприємницької діяльності.

Серед нагальних соціальних питань у підприємливої молоді особливе місце займає питання можливості розпочати власну справу, відкрити власний бізнес через реалізацію приватного інтересу, що формує певні передумови консультування з молодіжного підприємництва. Тому вкрай актуальною проблемою сьогодення є дослідження та аналіз соціально-економічних передумов і обґрунтування їх впливу на консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України.

Малий бізнес, до якого переважно відноситься молодіжне підприємництво, – це наймасовіша, найдинамічніша і гнучка форма ділового життя, що є основним чинником збалансування всього спектра суспільних відносин, усунення економічних диспропорцій і формування ефективного конкурентного середовища. Малі підприємства є основою економіки України, вони складають 99,98 відсотка усіх суб'єктів господарювання, забезпечують 74 відсотки усіх робочих місць та створюють 64 % доданої вартості²². Саме завдяки їм

²² Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Програма розвитку ООН в Україні. (2024). <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf>

відбувається структуризація конкурентного середовища, формуються відносини між суб'єктами господарювання, мобілізується і відтворюється основна маса національних ресурсів, забезпечується соціально-економічний розвиток.

За інформацією платформи для роботи з відкритими даними «Опендатабот», у 2023 році в Україні відкрилося понад 300 тисяч нових ФОПів, що на 7 % перевищило показники довоєнного 2021 року. Як повідомив віцепрем'єр-міністр цифрової трансформації Михайло Федоров, за I квартал 2024 року через «Дію» відкрили 57 665 нових бізнесів. Якщо порівняти дані за перший квартал попередніх років, маємо таку картину: 2024 рік – 57 665 ФОПів, 2023 рік – 40 713, 2022 рік – 28 849. Підприємцями у 2024 році частіше стають жінки: 58 % проти 42 % чоловіків. Він нагадав, що в Україні діє програма «Відважна 2.0» – для українок, які починають власну справу або вже мають мале підприємство й хочуть знайти шляхи для його розвитку²³.

Повоєнна реконструкція економіки, заснована на постулатах креативності, є невід'ємною характеристикою сучасного суспільства. Підприємства, що прагнуть підвищувати свою конкурентоспроможність як на національному, так і на міжнародному рівні, мають зважати не тільки на ефективні виробничі схеми, контроль витрат та технологічне оновлення, але й на креативні навички підприємця нового типу. Україна володіє потужним креативним потенціалом у молодіжному бізнесі: за кількістю пропонувананих молоддю стартапів станом на жовтень 2023 року налічується 2208 стартапів, що на 80 % більше ніж у 2020 році²⁴.

Сучасні реалії формують нове покоління підприємців, здатних до активного прояву своїх здібностей та ідей, готових йти на ризики і жертвувати своїм початковим капіталом. Якщо зі шкільного віку грамотно підходити до формування молодих підприємців і їх потреби до самореалізації, тоді у кожного молодого фахівця буде стимул розпочати свій власний бізнес, можливість забезпечити свою фінансову незалежність, реалізувати свій потенціал і втілити в

²³ УНІАН. (2024, Квітень 05). <https://www.unian.ua/society/fop-v-ukrajini-silki-lyudev-stali-pidpriyemcyami-u-2024-roci-12595338.html>

²⁴ Лопатін, Д. А., Самофалова, Т. О. (2023). Молодіжне підприємництво як потенціал формування людського капіталу. *Наукові інновації та передові технології*, 14 (28), 286-298.

життя найнеординарніші ідеї. Молодіжне підприємництво є надзвичайно ефективною формою підприємницької діяльності у багатьох секторах економіки, що забезпечує зайнятість населення і потребує ефективного управління, швидкого реагування на зміни ринкової кон'юнктури та енергійного впровадження сучасних технологій²⁵.

У 2021 р. з 3852 випускників закладів професійної освіти 2296 (59,61 %) продовжили навчання в закладах фахової передвищої та вищої освіти. Водночас у 2022 р. 2228 випускників закладів П(ПТ)О (0,9 %) не змогли знайти собі роботу, 13826 (5,4 %) – залучені до військової служби, 3515 (1,4 %) – стали фізичними особами-підприємцями. Варто акцентувати увагу на тому, що відсоток працевлаштування випускників закладів П(ПТ)О у сфері малого бізнесу є найнижчим порівняно з випускниками закладів фахової передвищої освіти (1,8 %) та вищої (7,2 %) освіти (табл. 1.2.1).

Таблиця 1.2.1

Напрями кар'єрних траєкторій випускників закладів П(ПТ), ФП та вищої освіти

| Заклади освіти | Безробітних | | Зайнятих як ФОП | | Військова служба | |
|----------------|-------------|-----|-----------------|-----|------------------|-----|
| | к-ть | % | к-ть | % | к-ть | % |
| П(ПТ)О | 2228 | 0,9 | 3515 | 1,4 | 13826 | 5,4 |
| ФПО | 1012 | 0,9 | 2157 | 1,8 | 3831 | 3,2 |
| ВО | 12913 | 1,2 | 80428 | 7,2 | 39858 | 3,6 |

Отже, зважаючи на наявність серед випускників закладів П(ПТ)О 0,9 % безробітних, 5,4 % військовослужбовців, які по завершенні служби постануть перед потребою професійної адаптації в умовах повоєнного ринку праці, і лише 1,4 % самозайнятих у сфері малого бізнесу, можна говорити про те, що існує потреба організації в закладах П(ПТ)О консультування учнів з молодіжного підприємництва. Це, з одного боку, сприятиме зменшенню рівня безробіття серед молоді, а, з іншого, зростанню готовності здобувачів професійної освіти до

²⁵Ваніна, Н. (2023). Соціально-економічні передумови консультування з питань молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти у період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України. *Наукові записки малої академії наук України*, 2 (27), 21–29.

самозайнятості у галузях, затребуваних вимогами воєнного часу та потребами повоєнного ринку праці.

Ця потреба засвідчується також результатами онлайн-опитування закладів П(ПТ)О, проведеного у 2022 р. лабораторією професійної кар'єри Інституту професійної освіти НАПН України за сприяння Департаменту професійної освіти МОН України. Метою анкетування було збирання інформації про досвід функціонування в закладах професійної освіти центрів кар'єри, бізнес-центрів та інших структурних підрозділів (далі – Центрів), який можна застосувати для організації в закладах П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва.

В опитуванні взяли участь 86 закладів освіти, в яких створені й функціонують структурні підрозділи, до кола повноважень яких входить підготовка молоді до підприємницької діяльності. Це – 13,5 % від загальної кількості закладів П(ПТ)О.

Як показав аналіз досвіду підготовки здобувачів професійної освіти до самозайнятості у сфері малого бізнесу, наявність у закладах освіти таких структурних підрозділів є дуже ефективною організаційно-педагогічною умовою розвитку у майбутніх фахівців кар'єрної та підприємницької компетентності та формування в них готовності до відкриття й ведення власної справи.

Зазначимо, що в опитаних закладах П(ПТ)О найбільшу кількість центрів кар'єри було відкрито у 2020 (34) та 2021 (44) роках здебільшого за ініціативи керівників цих закладів та їхніх заступників.

За результатами соціологічного дослідження значна більшість опитуваних молодих людей в Україні віддають перевагу самозайнятості і власному бізнесу (73%) і лише 19 % хочуть бути найманим працівником, тоді як в ЄС, на відміну від України, молодь здебільшого прагне працювати найманим працівником (56 %) і тільки 39 % – самозайнятими.

Більша частка української молоді прагне розвивати власну справу у таких сферах: торгівля, ІТ, електронна комерція, культура та дизайн, туризм. Сфера виробництва цікавить молодь менше, її вибрали лише 7 % респондентів. Після йдуть освіта, наукові дослідження, інженерія. Ці сфери в Україні не є

прибутковими та зазвичай реалізуються коштом вкрай обмеженого фінансування державою, розмірковують автори дослідження. Ще менш привабливий вигляд мають маркетинг, підтримка бізнесу та фінансові послуги. Наймолодші учасники опитування (від 15 до 18 років) схильються до розвитку у сферах ІТ та онлайн-комерції, а старші (від 18 до 30) – до торгівлі, дизайну і виробництва²⁶.

Підприємницьке середовище – це інтегрована сукупність різних об'єктивних і суб'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, які опосередковують ділові відносини і дозволяють підприємцю досягати успіху в реалізації визначених цілей, для формування яких необхідні економічні, соціальні та правові передумови. Соціальними та економічними передумовами, що спричинили виникнення такого явища, як молодіжне підприємництво в Україні і світі, є світова економічна криза, яка підриває економіку як розвинених країн, так і України, на економіку якої вплинула повномасштабна війна. Це створює безпрецедентні проблеми на ринках праці, в соціальній сфері та для молоді, як працюючої, так і тієї, що перебуває в процесі переходу від школи до трудового життя. Планеті загрожує стійка екологічна криза. Поточні механізми виробництва, споживання і роботи, пов'язані з високим споживанням енергії та інших ресурсів, залишають після себе стільки відходів і парникових газів, що це загрожує здоров'ю людей. Екологічна криза в Україні, спричинена потенційним впливом війни на довкілля: пожежі на нафтобазах, АЗС, сміттєзвалищах, пошкодження об'єктів тепло- та водопостачання, промислових об'єктів, руйнування екосистем, забруднення ґрунтів та водного простору, є глобальною проблемою, з якою Україна стикнеться вже після завершення бойових дій. Відбудова України пов'язана з високими ризиками, але також дає нові, новаторські можливості для молодіжного підприємництва та зайнятості молоді в усіх країнах світу. На відміну від соціальних кризових ситуацій, кризова зміна

²⁶ Профспілка працівників освіти і науки України. (2023, Серпень 29). <https://pon.org.ua/novyiny/10520-73-molodi-v-ukraini-khochut-maty-vlasnyi-biznes-rezultaty-opytuvannia.html>

екологічних умов загрожує існуванню людини як біологічного виду, всього живого на землі. Світ стоїть на порозі серйозної кризи зайнятості для молоді.

За даними Державної служби зайнятості, станом на 1 серпня 2023 р. офіційний статус безробітного мали 112,3 тис. осіб. Вік 23,9 тис. (22 %) із них не перевищував 35 років, тобто частка безробітних серед молоді була суттєвою. Серед безробітних 1,8 тис. осіб (2 %) є випускниками навчальних закладів (вони раніше ніде не працювали). Більше ніж половина молодих людей, які мають роботу, працюють не за фахом, що, зокрема, підтверджує необхідність синхронізації потреб ринку праці та ринку освітніх послуг²⁷.

У зв'язку з війною і нестабільною економічною ситуацією в Україні багато хто виїхав за межі держави та намагається легалізуватися за кордоном і шукає способи заробітку, наважуються відкрити власну справу або замислюються над релокацією діючого підприємства. Найкращими в цих питаннях є США та європейські країни: незважаючи на високі податки, вони забезпечують інвесторам безпеку вкладень і гарантію їхнього безперешкодного виведення. Також важливою перевагою ведення бізнесу в ЄС є можливість розширювати мережу філіалом своєї фірми по території Європейського Союзу.

Серед країн ЄС найбільш оптимальною для створення бізнесу українськими підприємцями на сьогодні є Республіка Польща. Переваги Польщі в контексті розвитку молодіжного підприємництва зумовлені багатьма факторами, з яких виділяємо десять ключових:

– динаміка економічного розвитку, згідно з даними міжнародного рейтингу Doing Business 2020, за рівнем легкості бізнесу Польща посідає 40 місце, Україна – 64, Словаччина – 29, Чехія – 41, Угорщина – 52, переваги географічного положення;

– спрощений порядок відкриття бізнесу, можливість створення фірм не тільки в короткий термін, а й без обов'язкового перебування при цьому засновників на території Польщі, мінімальний обсяг статутного фонду складає

²⁷ Ковтонюк, В. (2023, Листопад 30). Українська молодь на ринку праці: ситуація у 2023 році. <https://dyvys.info/2023/11/30/sytuatsiya-na-rynku-pratsi-u-2023-rotsi/>

всього 5000 злотих, для реєстрації бізнесу не передбачаються також і будь-які інші додаткові умови, як-то купівля нерухомості, оренда офісу та ін.;

- податкова система, податок на прибуток в Польщі становить 19 %. При цьому у Німеччині – 30 %, в Естонії – 21 %, в Угорщині – 20.6 %;
- вартість утримання фірми, на початкових етапах щомісячні витрати на утримання фірми можуть становити від 600 злотих, що включає вартість оренди адреси для реєстрації фірми, базовий пакет послуг бухгалтера та юриста тощо;
- лояльна політика держави щодо контролю у сфері бізнесу;
- кредити, банківська система, дотації ЄС, можливість одержати кредит для бізнесу на умовах, що якісно відрізняються від пропозицій українських банків, можливість доступу до недорогих європейських кредитів, можливість скористатися спеціальними грантовими бізнес-програмами ЄС;
- вартість нерухомості у Польщі поки що залишається однією із найбільш недорогих країн ЄС;
- мовна та ментальна схожість українців і поляків.

Польща – частина єдиного Європейського Союзу, зареєстровані на її території компанії мають усі можливості вільно торгувати товарами, роботами чи послугами не тільки в рамках польського ринку (що становить близько 38 млн споживачів), а й ринку ЄС загалом (обсяг якого складає близько 550 млн споживачів).

Сприятливою країною для реєстрації українських підприємців-ІТ-фахівців є Португалія. Система оподаткування в цій країні діє за прогресивною ставкою ПДФО від 14,5 % до 48 %. Також ІТ-фахівці можуть вибрати спеціальний податковий статус, який дозволяє виплату 20 % доходу, отриманого в Португалії, і 0 % доходу за межами Португалії. Загальна система оподатковує не весь дохід, а лише його частину (37 %, 5 %, 55 %, 75 %) залежно від виду діяльності. Податок не сплачується, якщо дохід підприємця нижче прожиткового мінімуму²⁸.

²⁸ Як компанії оформлюють українських співробітників в інших країнах. (2022, Травень 11). <https://dou.ua/lenta/articles/how-it-companies-register-employees-in-other-countries/#:~:text>

Згідно з рейтингом Світового банку «Doing Business» країнами з найпростішими вимогами для реєстрації нового бізнесу є Нова Зеландія, Канада, Гонконг, Грузія та Сінгапур. Серед популярних країн для інвестицій у готовий бізнес можна виділити Німеччину, Іспанію, Чехію та Болгарію. Аналіз показує, що найменше проблем виникне в українців, які іммігрують і відкривають власну справу в країнах Східної Європи, зокрема Латвії, Болгарії, Польщі, Чехії та Угорщині²⁹.

Стикаючись практично щодня з кризовими ситуаціями в тій чи іншій країні, нам стає зрозуміло, що виникла необхідність формування нового покоління підприємців, оскільки саме представники молодіжного середовища здатні до активного прояву своїх здібностей та ідей. Вони будуть готові йти на ризики і жертвувати своїм початковим капіталом, якщо з самого шкільного періоду грамотно підходити до підготовки молодих спеціалістів і потреби в самореалізації шляхом організації заходів щодо роботи з молоддю.

Прикладами помітного внеску молодіжного підприємництва в розвиток малого і середнього бізнесу України і зарубіжних країн стали:

Газда Дмитро (Esper Bionics) займається розробкою роборуки та хмарної платформи для вдосконалення контролю над нею. Українська компанія, молоду команду якої складають вісім осіб, працює над біонічним протезом. Той буде підключений до платформи машинного навчання, щоб отримати функціонал на рівні інтуїтивного контролю. За плечима Esper Bionics – два роки кропіткої роботи над продуктом. Перша установка протезу дівчині-волонтеру вже відбулася. У 2019-му стартап переміг у змаганні винахідників Vernadsky Challenge.

SmartReader – молодий стартап в освітньому бізнесі, що з'явився на бізнесовій мапі України у 2021-у у місті Рівне. Його ключовий продукт – це гейміфікована онлайн-платформа для навчання дітей віком 6–12 років навичок швидкого читання. Процес побудовано на авторській методиці, розповідає Юлія

²⁹ Бізнес за кордоном: де і що запускають українці. (2023, Березень 30). https://gazeta.ua/articles/economics/_biznes-za-kordonom-de-i-scho-zapuskayut-ukrayinci/1118084#:~:text

Семенюк, засновниця стартапу. Для масштабування бізнесу SmartReader використовує модель франчайзингу, а 99 % франшиз купують жінки. Представництва фірми присутні у 18 українських містах, а в Києві їх одразу чотири. Окрім того, одну філію відкрито в Молдові³⁰.

Кейтерингова компанія SmartLunch, доставка обідів для працівників різних компаній, заснована студентом Матеушем Талпашем, внесена до списку Forbes Polska. Харчування співфінансується роботодавцями, тому є формою пільги для працівників. Сьогодні його компанія SmartLunch працює по всій Польщі, приносить багатомільйонні виторги та має великі плани на майбутнє. Стартапи зазвичай створюються молодими підприємцями, які мають унікальну бізнес-ідею і прагнуть привнести нові технології або продукти на ринок³¹.

Молоді люди – це запорука успішного майбутнього громади та країни, тому інвестиції в освіту та молодь – один із пріоритетів нашої держави. У цьому випадку держава виступає як системний інвестор у зростання людського капіталу. Держава, зацікавлена в ефективному використанні людського капіталу і молоді як найбільш мобільної та перспективної його частини, має допомогти майбутньому фахівцю правильно зорієнтуватися у виборі сфери застосування своєї праці, оскільки такий вибір стає запорукою успішної життєвої стратегії та визначає якість її життя на довгі роки вперед. Значна 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 суспільства³². Серйозними втратами як для самого здобувача професійної освіти, так і для суспільства загалом може обернутися помилка у виборі професії, відсутність можливостей реалізувати себе у професії, що, зокрема, може бути пов'язане із

³⁰ Підприємливі та успішні. 100 найпомітніших малих підприємців України – від крафтових цукерок до IT-проектів. (2021). <https://biz.nv.ua/ukr/markets/100-naupomitnishih-malih-pidpriyemciv-ukrajini-2021-povniy-perelik-novini-ukrajini-50204559.html>

³¹ Forbes. (2023, Грудень 05). <https://forbes.ua/company/keytering-dlya-pratsivnikiv-na-100-mln-zlotikh-chomu-investori-povirili-u-polskogo-tretokursnika-yakiy-zasnuvav-startap-smartlunch-04122023-17668>

³² Байдулін, В. Б., Ваніна, Н. М., Гриценко, І. А., Закатнов, Д. О., Єршова, Л. М. & Савченко, М. О. (2023). *Консультавання здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України: методичний посібник*. Київ: ІПО НАПН України. <https://doi.org/10.32835/978-617-8167-00-4/2023>

пораненнями, отриманими учасниками бойових дій, а відтак необхідність пошуку іншої професії.

Людський капітал, інтелектуальні ресурси стають основою економічного процвітання і соціальної стабільності сучасної економіки в період воєнного стану та повоєнного відновлення. По своїй суті людський капітал держави – це сукупність знань, навичок та досвіду людей, їх економічна цінність, перспективність та відповідність як нинішнім потребам суспільства, так і майбутнім. Людський капітал формує 70 % національного багатства розвинутих країн і тільки 30 % національного багатства України³³. Через війну людський капітал зазнав суттєвих втрат: демографічні та міграційні, низькі продуктивність праці та інноваційність економіки, невідповідність освіти та кваліфікації працівників вимогам часу. І тому ефективний розвиток людського капіталу – це своєрідна гра на випередження, за якої молода людина набуває знання і навички, які не просто відповідають сучасним потребам суспільства та економіки, але й випереджають їх. Лише за такої умови можливий інтелектуальний чи технічних прогрес у суспільстві, розвиток ринку праці та збереження конкурентоспроможності країни у світі.

Молодь під час пошуку роботи стикається з характерними, переважно для цієї вікової категорії перепонами, як-от: відсутність досвіду й навичок професійної адаптації, соціальна незрілість і незахищеність, невідповідність першого робочого місця рівню та якості отриманих професійних знань, високі вимоги роботодавців до професійних компетентностей та невідповідність запитів перших реальним професійним обов'язкам тощо. Усе це суттєво посилює напруженість на ринку праці серед молодіжного сегмента. Молодь, з одного боку, є відкритим, активним, цілеспрямованим, прогресивним ресурсом, швидко вчиться, більшою мірою соціально мобільна, здатна до професійного зростання та здійснення трудової діяльності протягом тривалішого часового періоду, з іншого

³³ Соколова, Л., & Дюжев, В. (2022). На шляху економічного зростання України: людський капітал. *Інфраструктура ринку*, 68, 57–66.

боку, відсутність практичних навичок та професійного досвіду знижує конкурентоспроможність і перспективи молоді на ринку праці.

Зацікавленість молодих людей у веденні підприємницької діяльності спричинена їхнім бажанням самостійно і вільно приймати рішення та більшою готовністю до ризику. Варто відмітити, що майбутній фахівець, який вступає в доросле життя, зазнає подвійних ризиків. По-перше, це ризики, пов'язані зі змінами, що відбуваються в країні, і, по-друге, зміни світу, що глобалізується. Усе це, безсумнівно, ускладнює і без того непросте становище молодої людини, якій ще тільки належить «зайняти гідне місце у суспільстві», що завжди визначається правильним вибором навчального закладу та професії. Перетворення ризику у можливість, розширення коридорів цих можливостей – складне завдання, в успішному вирішенні якого однаково зацікавлені і молоді люди, і суспільство загалом, оскільки це питання виживання та благополуччя самого суспільства як із соціального, так і з економічного погляду.

Виходячи з цього, не можна не погодитися з С. Сисоевою, яка вважає, що освіта слугує людині соціальним і професійним захистом і дозволяє швидко адаптуватися до життєвих змін. Кожне суспільство відтворює себе через систему освіти, транслюючи наступному поколінню ті знання, уміння, навички, які дозволяють молодій людині включатися у структури суспільства, адаптуватися до їх змін, жити у суспільстві, реалізовувати себе як в особистісному, так і в професійному напрямках³⁴.

Вважаємо, що система професійної освіти виконує двояку функцію – амортизатора, який згладжує, а іноді й відтерміновує момент входження молодих людей на ринок праці, з одного боку, і соціального ліфта, що дає змогу молоді успішно адаптуватися до умов мінливого світу у післявоєнний період, економіки, стан якої суттєво *погіршився* через *війну*, з іншого. Професійна освіта є складником української системи освіти, важливою перевагою якої є її гнучкість та швидка реакція на запити ринку праці, а сам характер сучасної праці (зростання творчих елементів у процесі суспільного виробництва, техніка і технології) по-

³⁴ Сисоева, С. О. (2008). Роль освіти в сучасному світі. *Рідна школа*, 11, 3–6.

новому формулює роль системи професійної освіти в процесі створення суспільного багатства.

Як справедливо вказує академік НАПН України В. Радкевич, професійна освіта і навчання є ключовими передумовами досягнення сталого розвитку суспільства, інструментом підвищення конкурентоспроможності та мобільності трудового потенціалу країни, у контексті якого актуалізується новий тип економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях³⁵.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що перед закладами професійної (професійно-технічної) освіти постають нові завдання: передача здобувачам професійної освіти необхідного для підприємництва набору знань, навичок і умінь, формування у них здатності до інновацій та «інтелектуального підприємництва», стимулювання розвитку підприємницьких ініціатив у майбутніх кваліфікованих робітників через специфіку своєї організації. Тому саме професійна (професійно-технічна) освіта, як процес набуття здобувачем освіти знань, навичок і компетентностей, стає дедалі вагомішим чинником розвитку як самого індивіда, так і суспільства загалом. Як показує практика, підготовка молоді до підприємництва може реалізовуватися безпосередньо в освітньо-виховному процесі закладу професійної освіти³⁶.

Визначення молодими підприємцями основних напрямів інноваційного прориву, на основі комплексного аналізу світових тенденцій, в повоєнному відновленні економіки та модернізації суспільства диктується необхідністю збереження конкурентоспроможності нашої економіки в епоху формування нового глобального поділу праці. Завоювання гідного місця в мінливому світі визначить становище країни після війни на найближчі десятиліття, тому важливо в стислі терміни визначити цілі, виробити стратегію і тактику їх реалізації молодим поколінням.

³⁵ Радкевич, В. (2019). Роль професійної освіти в реалізації цілей сталого розвитку суспільства. *Професійна освіта*, 1, 5–9.

³⁶ 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 poradnik*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України.

Організація та ведення підприємницької діяльності, адаптованої до динамічних змін сучасного суспільства, переходу національної економіки до ринкових засад функціонування, трансформації різних сторін життя суспільства вимагають формування підприємницької компетентності у фахівця нового типу, здатного до сприйняття та створення інновацій. Саме заклади професійної (професійно-технічної) освіти мають чуйно реагувати на виклики часу і вносити конструктивні зміни в процес навчання, зокрема практик освоєння майбутніми кваліфікованими робітниками основ підприємництва і сформовані базові професійні знання, вміння, навички у цій галузі.

Як стверджують науковці В. Колот і О. Щербина, вивчення теоретичних і практичних основ підприємництва є тим підґрунтям, на якому базується якісна підготовка здобувачів освіти і допомагає майбутнім кваліфікованим робітникам не тільки систематизувати знання про підприємництво, а й зрозуміти важливість відповідального ставлення до підприємництва як до професійної діяльності³⁷.

Сучасний ринок праці орієнтований насамперед на самостійну, конкурентоспроможну особистість, інтегральною характеристикою якої виступає підприємливість, що забезпечує їй можливість успішного досягнення поставлених цілей і завдань, тобто здатність особистості перетворювати ідею на реальний продукт. Підприємливість сприяє розвитку позитивної мотивації трудової діяльності, задоволеності досягнутими результатами, стимулює орієнтацію на успіх, оцінку праці як цінності і, наприкінці, формує почуття власної гідності. Саме підприємливість може бути прийнята за основу при моделюванні психологічного портрету успішного підприємця як потенційного соціально-економічного орієнтира для молоді.

Варто відмітити, що спонукальними мотивами до молодіжного підприємництва є потреба у високих доходах, самоствердження як фахівця, особистісне самоствердження, прагнення бути самостійним, ні від кого не залежати, обіймання керівної посади, здобуття творчої свободи, апробація своїх можливостей у не відомій раніше справі. У мотивації молодого підприємця

³⁷ Колот, В. М., & Щербина, О. В. (Ред.). (2003). *Підприємництво*. Київ: КНЕУ.

виділяється потреба у самоактуалізації, спрямованій на реалізацію свого особистісного потенціалу, що принципово відрізняє справжнього підприємця від людини, єдиним прагненням якої є збагачення, а також від підприємця, для якого бізнес – спосіб підтримки певного рівня існування.

Формування у молоді готовності до підприємницької діяльності є першим і досить важливим кроком до успіху у підприємництві. Чим більше здобувачів професійної освіти будуть мати готовність до підприємницької діяльності, тим більше буде створено підприємницьких структур, які дозволять успішно функціонувати підприємцям малого і середнього бізнесу, що в цілому підвищить рівень економіки країни.

Усвідомлений підхід бізнесмена-початківця до підприємницької діяльності та ефективної організації власної справи потребує незаангажованої й об'єктивної сторонньої консультативної допомоги для компенсації недостатньої власної кваліфікації. Особливо це стосується нашої країни, в якій співіснують надлишок підприємницької креативності на всіх рівнях і величезний дефіцит менеджерських знань і вмінь.

Як справедливо помічено, соціально-економічні показники виражають матеріальну сутність суспільних відносин, є відносними величинами реалізації необмежених соціальних бажань через обмежені економічні можливості: ставкою оподаткування, бюджетними соціальними виплатами, різними видами бюджетних підтримок, витратами на охорону здоров'я, освіту, культуру тощо. Особливе місце серед актуальних соціальних питань у підприємливої молоді займає питання можливості розпочати власну справу, відкрити власний бізнес через реалізацію приватного інтересу.

Особлива роль молодіжного підприємництва в економічних відносинах насамперед виявляється у нестандартних та інноваційних підходах та рішеннях в процесі ведення бізнесу. Такі переваги, як гнучкість та висока адаптивність до мінливих зовнішніх умов, сприйнятливість до інновацій, сприяють формуванню низки позитивних рис і ціннісних орієнтацій особистості, зміцненню середнього класу та забезпеченню зайнятості молодого покоління. Отже, малий бізнес

виконує не тільки економічні функції, він найтіснішим чином пов'язаний з усіма сферами життєдіяльності суспільства. З появою нових соціальних явищ (феноменів) майбутньому фахівцю необхідно ефективно вирішувати найрізноманітніші проблеми, удосконалювати себе як особистість.

Ці можливості визначають передумови консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України:

1. Демографічна криза. Демографія є соціальною передумовою, що вивчає структуру населення, його складові частини за віком, статтю, етнічним складом, освітнім рівнем тощо. Ці дані є ключовими для аналізу соціальних процесів і явищ, таких як тенденції в розвитку економіки, демографічні зміни, розподіл ресурсів та визначення потреб населення.

Демографія і підприємництво – симбіотичні процеси, у контексті молодіжного підприємництва знання демографічних характеристик допомагає підприємцям краще розуміти свою цільову аудиторію, її потреби та переваги. Наприклад, розуміння того, як розподілені за віком потенційні споживачі або які соціальні групи є найбільш активними в економічному житті, дозволяє ефективно орієнтувати маркетингові стратегії та підходи до залучення клієнтів.

Повномасштабна війна спровокувала в Україні серйозні демографічні проблеми, що вказують на руйнування всіх трьох демографічних складових формування людського капіталу: народжуваності, тривалості життя та міграції. Катастрофічно скорочується тривалість життя українських чоловіків, багато смертей як цивільних, так і військових на фронті. Українська нація старішає, демографічне старіння в Україні пов'язано з вкрай низьким рівнем народжуваності, який зараз складає 0,7, у той час як для зростання чисельності населення повинен бути більше 2, а це серйозні втрати людського капіталу. Вимушені інтенсивні міграційні процеси, через війну з України виїхало від 5 до 8 мільйонів осіб. Це переважно молоді, працездатного віку жінки з вищою освітою. Знелюднення окремих українських територій через війну та безпековий фактор призвели до повної деіндустріалізації східних регіонів та втрату потенціалу

аграрного сектору, зокрема на півдні України. Разом з переміщенням людей відбулося й переміщення економіки, розбалансування ринків праці та криза людських ресурсів³⁸.

Фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень імені Михайла Птухи розробили прогнози щодо процесів народжуваності, смертності та міграції в період війни та після неї. Прогноз охоплює перспективи до 2037 року. За прогнозом вийшло, що на початок 2037 року нас буде приблизно 30,5 мільйона осіб. Тобто скорочення за 15 років – приблизно 10–12 мільйонів³⁹.

2. Підвищення рівня освіти. Консультування молодіжного підприємництва сприяє підвищенню рівня освіти молоді в галузі бізнесу та економіки, що може призвести до збільшення кількості успішних бізнес-проектів та поліпшення економічного розвитку⁴⁰.

3. Передумова «соціалізація молодіжного підприємництва» відбувається під впливом і з урахуванням економічних (виробничо-господарська діяльність), інноваційних (впровадження новітніх технологій), а також мотиваційних чинників (соціальна відповідальність). Підприємство тим самим обслуговує потреби суспільства формуванням сфери зайнятості, виробництвом продовольства, забезпеченням його споживчої якості і цінової доступності. При цьому підприємство виступає функціональною основою економіки, тому соціалізація економіки означає соціалізацію підприємництва. Соціалізація є невід’ємною рисою державного управління значної більшості розвинених країн світового господарства та сучасного бізнесу⁴¹.

На переконання П. Яхно, соціалізація – це тренд подальшого розвитку суспільства, що передбачає трансформації економічної діяльності: кардинальні

³⁸ Ржеутська, Л. (2023, Грудень 21). Війна загострила демографічні проблеми України. <https://www.dw.com/uk/padinna-narodzuvanosti-starinna-naselenna-obezludnenna-vijna-zagostrila-demograficni-problemi-ukraini/a-67793277>

³⁹ Скільки людей залишиться в Україні через 15 років після війни – оцінка демографів. (2024, Січень 27). <https://tsn.ua/ukrayina/skilki-lyudey-zalishitsya-v-ukrayini-cherез-15-rokiv-pislya-viyni-ocinka-demografiv-2497360.html#:~:text=>

⁴⁰ Ваніна, Н. (2023). Консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти: система політичних дій та соціально-економічних ефектів. *Wydawca «Interdruk» Poland, Warszawa*, 26 (185), 12–16.

⁴¹ Приятельчук, О. (2017). Соціалізація сучасної системи державного та корпоративного менеджменту. *Економіка і суспільство*, Мукачеве, Мукачівський державний університет, 9, 92–928.

зміни способу її здійснення; якісні перетворення у сфері організації виробничої, інформаційної і знаннєвої сфер виробничих відносин; радикальний перегляд ставлення працівників до оточення загалом і середовища життєдіяльності, до розуміння рівня якості життя та добробуту, зокрема, через формування нової культури і моделі споживання»⁴².

4. Формування та вдосконалення середнього класу як динамічного процесу об'єднання підприємництва та новаторства, що забезпечує рушійну силу економічного зростання через систему інновації (інвестицій у новації). Середній клас – це фундамент економіки успішної країни. Саме мале підприємництво підтримує макроекономічну стабільність, сплачує податки в бюджети різних рівнів. Цей сегмент бізнесу формує середній клас, який є потужним фактором захисту демократії, прагнення до досконалої конкуренції, зростання добробуту населення та швидкого відновлення життя, особливо у деокупованих громадах та регіонах. Під час війни грантові гроші врятовують сотні українських бізнесів для успішного відновлення та економічного зростання.

5. Ефективна зайнятість молоді. М. Кривцовою і О. Сорокою сформульовано визначення поняття «зайнятість молоді», це діяльність громадян у віці 14–34 роки, що пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, зазвичай, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі⁴³. Зайнятість молоді виступає важливим фактором стійкості соціально-економічної системи та суспільного відтворення, необхідною умовою і формою життєдіяльності людини. У соціально орієнтованій ринковій економіці людина реалізує своє конституційне право на працю, а праця є базисом зростання ВВП, формування рівня життя населення і, одночасно, економічної могутності держави, її національної безпеки. Ефективна зайнятість молоді через діяльність малого бізнесу, здатного дати достатню кількість робочих місць, стає важливою передумовою економічного

⁴² Яхно, П. (2019). Соціалізація економіки та індивідуалізація споживчого ринку як необхідної передумови національного розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету*, 2 (80), 12–17.

⁴³ Кривцова, М. С., Сорока, О. В. (2021). Ефективна зайнятість молоді : теоретичні аспекти та фактори впливу. *Одеський національний економічний університет*, 2 (77), 66–80.

зростання, інтегральним показником якості та результативності ринкових реформ, позитивної динаміки соціальних і демографічних процесів.

6. Реалізація механізму формування та відтворення людського капіталу, що полягає у впровадженні приватного інтересу у творчу діяльність через державну реєстрацію авторського права і договорів з отриманням ліцензій, патентів, що дозволяють організовувати об'єкти малого бізнесу через перетворення нематеріальних активів на матеріальні. Саме тут зароджується венчурний бізнес як форма прямого інвестування в малі та середні підприємства, основною діяльністю яких є проведення дослідно-конструкторських досліджень і розробка нових наукоємних ідей, які можна застосувати на практиці та які здатні забезпечувати економічне зростання країни.

7. Державно-приватне партнерство, форма взаємодії державного і приватного секторів економіки, коли держава і бізнес об'єднуються для реалізації масштабних суспільно значущих проєктів. Державно-приватне партнерство реалізується через так звані «дорожні карти» бізнесу (комплексна діагностика), допомагає виявити слабкі місця малого підприємства та розробити покрокову стратегію масштабування для можливості фінансування, основними джерелами якого є власні кошти, позики банків і небанківських установ, бюджетне фінансування та кредитування – отримання кредитів від вітчизняних і зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії.

Фінансування і кредитування є найбільш оперативними і вигідними способами забезпечення молодого підприємця необхідними фінансовими засобами, має на увазі управління капіталом, а також будь-яку діяльність, спрямовану на його залучення або використання. Кредити для молодіжного підприємництва – це можливість запустити власну справу з нуля навіть без стартового капіталу в період воєнного стану та в повоєнному відновленні економіки України⁴⁴. Слід зазначити, що фінансування від кредитування відрізняється безплатним наданням грошових коштів у заздалегідь обумовлених з

⁴⁴ Чим відрізняється фінансування від кредитування? (2018, Листопад 22). <https://mycredit.ua/ua/blog/chem-otlichaetsya-finansirovanie-ot-kreditovaniya/#:~:text=>

підприємцем формах. А кредитування, в свою чергу, зобов'язує не тільки 100 % повернення запитуваних коштів, але й відсоток на надання такої послуги.

Як вважає Л. Давидюк, найбільш прогресивним досвідом щодо забезпечення умов для розвитку молодіжного підприємництва відзначаються країни Євросоюзу і США, частка малого та середнього бізнесу в цих країнах становить майже 95 %. У більшості країн Євросоюзу, усвідомлюючи важливість малого бізнесу для економіки, вживають заходів, спрямованих на формування підприємницького потенціалу та створення сприятливих ринкових умов для розвитку молодіжного підприємництва⁴⁵.

Прикладом є Німеччина, яка має сотні програм фінансування молодіжного підприємництва. Окрім прямого фінансування з бюджету ЄС, є також програми підтримки з боку інвестиційних фондів ЄС. Для молодих підприємців є можливість отримати кредити на пільгових умовах до 100 тис. євро або гарантії від ЄС – так звані ERP-Gründerkredit – StartGeld. Ідеться про фінансування з програм COSME (EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises, SMEs) та від Європейського інвестиційного банку (European Fund for Strategic Investments, EFSI). Для розвитку інновацій і підтримання досліджень є програма ERP (European Recovery Programme), що фінансує розробку програмних систем. Для підтримки молодих підприємців є безліч фондів і програм, які частково фінансують з різних фондів ЄС і частково з державних фондів. Наприклад, програма Coparion для молодих фірм, підтримка регіональних проєктів INTERREG та багато інших. Для допомоги молодим підприємцям є окрема програма EXIST – тут ідеться про стипендії, консалтинг і фінансову допомогу на старті бізнесу. Є також федеральні фінансові установи, що займаються фінансуванням проєктів, насамперед ідеться про KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau, дослівно «Кредитна установа для відновлення») – спеціальний державний банк розвитку, який було засновано після війни для відбудови німецької економіки та частково профінансовано через План Маршалла. Окрім

⁴⁵ Давидюк Л. П., Шварко А. О. (2019). Молодіжне підприємництво як прогресивна сила розвитку країни. *Інфраструктура ринку*, 37, 37–42.

федеральної підтримки, підприємці можуть сподіватися на різноманітні регіональні програми фінансування⁴⁶.

В економіці Сполучених Штатів малі підприємства відіграють життєво важливу роль. У Штатах діє неймовірна кількість різних програм із підтримки підприємців. Зокрема, бізнесмени підтримують молодих підприємців через програми навчання і розвитку бізнесу (The Center for Entrepreneurship); бізнес-простір при університетах (бізнес-кампуси, дискусійні клуби, консультаційні організації і т. п.); фонди (корпоративні, венчурні, благодійні, фіндрайзінг, краудфандінг); бізнес-акселератори та інкубатори⁴⁷. Фінансова підтримка малого бізнесу в США здійснюється за програмами безповоротного субсидування, в основному, двома федеральними відомствами: Адміністрацією малого бізнесу (Small Business Administration, SBA) і Національним науковим фондом (National Science Foundation, NSF). Фінансова допомога, яку надає Фонд малих підприємств при Міністерстві торгівлі та промисловості підприємствам малого бізнесу, полягає в тому, що підприємець вкладає у справу лише близько 25 % загального обсягу капіталовкладень, а на 75 % програми інвестування проєкту видається кредит. На сьогодні є доцільним використання венчурного фінансування молодіжного підприємництва (як нової та найбільш прогресивної форми інвестицій) для стимулювання інноваційної молодіжної підприємницької діяльності. Однією з особливостей венчурного фінансування для підтримки молодих підприємців є необхідність створення механізму спеціального призначення в рамках проєкту, який формально виконує роль позичальника, а внутрішні грошові потоки, породжені проєктом, виступають як база безпеки. Головним способом венчурного фінансування молодіжного підприємництва на ранніх етапах проєкту є залучення капіталу зовнішніх інвесторів або бізнес-ангелів – осіб, які вкладають кошти в капітал нової компанії з високим потенціалом зростання.

⁴⁶ Німеччина має сотні програм фінансової підтримки бізнесу. (2018, Жовтень 30). https://texty.org.ua/articles/88990/Nimechchyna_maje_sotni_program_ffinansovoji_pidtrymky_biznesu-88990/

⁴⁷ Молодіжне підприємництво – реалії та перспективи. (2017, Січень 24). <https://platforma-msb.org/molodizhne-pidpryuyemnytstvo-realiyi-ta-perspektyvy/#:~:text=%>

Ще один приклад фінансування молодіжного підприємництва – Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), з яким Україна співпрацює з 2004 року. Банк ЄІБ є впливовим міжнародним фінансово-кредитним інститутом, спрямованим на підтримку освітніх та тренінгових програм, розвиток молодіжного підприємництва та підготовку молодих фахівців.

Складений науковцями В. Петренко, А. Карнаушенко, М. Танклевською рейтинг популярності джерел фінансування молодіжного підприємництва показує, що молоді підприємці в більшості випадків використовують власні кошти, до них також відносять кошти сім'ї та друзів, на другому місці за популярністю банківське кредитування, на третьому місці державна допомога. Банківські кредити і позики є найбільш поширеним джерелом зовнішнього фінансування бізнесу⁴⁸.

Так, Німеччина запустила 200 програм підтримки малого та середнього бізнесу під загальною назвою *Mittelstand*, які передбачають виділення на кредитування таких підприємств 15,5 млрд євро щорічно. Для інвестиції в розвиток компанії (якщо фірма існує не більше 3 років на німецькому ринку) є можливість отримати кредити до 500 тис. євро від державного банку. При цьому банком надається кредит до 90 % суми необхідних інвестицій. Погодження щодо видачі кредиту здійснюється державним банком, а тому у випадку неспроможності виплатити кредит державний банк зобов'язаний погасити кредитний борг тому банком, який видав кредит. Завдяки такій державній гарантії багато приватних банків знижують вимоги по видачі цього кредиту суб'єктам малого бізнесу – початківцям. Кредит видається на 15 років. При цьому виплата кредиту починається через 7 років. Протягом перших 7 років сплачуються виключно відсотки від суми кредиту. У Британії для підтримки малого бізнесу діє Схема забезпечення кредитів малим підприємствам, по якій малі підприємства з доходом до 5,6 млн фунтів можуть отримати кредит 250 000 фунтів на термін до 5

⁴⁸ Петренко, В. С., Карнаушенко, А. С., & Танклевська, М. С. (2021). Кредитування як основне джерело фінансування молодіжного підприємництва. *Економіка та держава*, 12, 41–47.

років під 2 % річних. Щоб отримати кредит, зазвичай у зазначених країнах необхідно лише надати бізнес-план і прогноз фінансових показників⁴⁹.

В Україні банки не дуже активно кредитують молодих підприємців у зв'язку з війною та важкою економічною ситуацією в країні. Позичальник повинен мати гарну кредитну історію, мати всю необхідну фінансову звітність, його бізнес повинен успішно функціонувати протягом тривалого проміжку часу, а найголовніше — претендент повинен надати заставу. Банки краще дають кредити під заставу депозитів або нерухомості, під заставу земельної ділянки, транспортного засобу або техніки гроші отримати значно складніше.

Характерною альтернативою банківським установам є кредитні спілки. Особливістю такого кредитування є те, що для того, щоб отримати кредит в такій установі, потрібно стати членом кредитної спілки та сплатити членський внесок. Документальне оформлення кредиту в кредитній спілці здійснюється швидше та з меншим переліком паперових документів. Але ставки по кредиту в кредитних спілках набагато вищі, ніж у банках, і становлять у середньому від 30 % до 50 % річних, а максимальний термін кредитування один рік. Крім банківських кредитів та позик кредитних спілок, молоді підприємці можуть скористатися послугами міжнародних кредитних організацій. На території України здійснюють кредитування бізнесу такі міжнародні організації: Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний фонд, WNISEF, Німецько-Український фонд. Отримання фінансової допомоги у міжнародних організацій вимагає від представників бізнесу гарної кредитної історії, прозорих фінансових звітів та підпадати під критерії тої чи іншої кредитної програми⁵⁰.

8. Гармонізація інтересів держави, громадськості, постачальників, кредиторів, споживачів за допомогою інституційної інфраструктури, що

⁴⁹ Томнюк, Т. (2018). Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка і суспільство*, 16, 527–523.

⁵⁰ Петренко, В. С., Карнаушенко, А. С., & Танклевська, М. С. (2021). Кредитування як основне джерело фінансування молодіжного підприємництва. *Економіка та держава*, 12, 41–47.

забезпечує відповідні «правила гри» у зовнішньому розвитку малого підприємництва.

9. Конкурентоспроможність – внутрішнє середовище підприємницької діяльності, що включає підприємців (власників капіталу), менеджерів, найманих працівників та забезпечується трьома основними стратегіями: менші витрати, диференціація, інтеграція. Вибір тієї чи іншої стратегії обумовлюються ознаками конкурентної сили: компетентність, свій сегмент ринку, лідерство, зростання споживання, імідж, інноваційність, менеджмент, сприятливі можливості тощо.

10. Наявність стійкої соціально значущої ідеї, що дає змогу успішно реалізовувати продукцію.

11. Маркетинг і менеджмент, які в сукупності становлять найважливішу передумову розвитку малого бізнесу на стику зовнішнього та внутрішнього середовища фірми. Маркетинг, як передумова успіху, забезпечує визначення та формування попиту, планування ринку для скорочення ризику та невизначеності, виживання фірми в конкурентній боротьбі. Менеджмент, як передумова консультування з молодіжного підприємництва, забезпечує раціоналістичну модель управління з такими особливостями: мінімізація витрат виробництва, довгостроковість стратегії розвитку, контроль виконання, матеріальне стимулювання праці, чітка орієнтація на прибуток.

Отже, аналізуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України передбачає певні соціально-економічні передумови, такі як демографічна криза, підвищення рівня освіти, соціалізація, формування та вдосконалення середнього класу, зайнятість молоді, реалізація механізму формування та відтворення людського капіталу, державно-приватне партнерство, фінансування і кредитування, гармонізація інтересів, конкурентоспроможність, наявність ідеї, маркетинг і менеджмент.

За умови формулювання відповідних ресурсів і підтримки, консультування молодіжного підприємництва спрямоване на актуалізацію й усвідомлення

майбутніми суб'єктами підприємництва індивідуальних якостей, цілісність яких здійснює системний вплив на започаткування і просування бізнесу й особистісний розвиток, на визначення нових напрямів, способів і засобів досягнення поставлених цілей, на визначення конкретних методів і прийомів для реалізації індивідуально-особистісних ресурсів, на створення майбутнього, в якому бізнес процвітатиме і підтримувати свій розвиток.

РОЗДІЛ 2. ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Методологічні підходи до консультування з молодіжного підприємництва

Результати теоретичного аналізу наукових джерел у світовій науковій практиці дають підстави стверджувати, що з точки зору педагогіки як науки процеси підприємницької освіти, становлення і розвиток молодіжного підприємництва – це цілісна, унікальна за своїм змістом система допомоги майбутнім молодим підприємцям, яку можна представити як спільну продуктивну діяльність здобувача професійної освіти і консультанта. Така діяльність, як і будь-яка педагогічна, дія повинна мати своє методологічне підґрунтя. Без цього педагогічна дія втрачає свою стратегічну спрямованість, системність і перетворюється в хаотичне накопичення знань, невиправдане застосування різноманітних методів, які не відповідають принципам педагогіки.

У сучасному науково-освітньому просторі напрацьовано значний арсенал розвідок, тематично пов'язаних з підготовкою здобувачів різних рівнів освіти до самозайнятості й успішного ведення власної справи з урахуванням цивілізаційних викликів та соціально-економічних обставин. Зокрема актуальними є економічні теорії, обґрунтовані З. Варналієм, А. Карсрудом, Р. Кійосакі, В. Мадзігоном, О. Падалкою, О. Романовським та ін. Науково значимими вважаємо розвідки К. Бужимської, Д. Закатнова, Л. Єршової, Т. Лазанської, С. Прищепи та ін. щодо еволюції підприємництва як різновиду господарювання та основних його

концепцій («ризик» Р. Кантильона, І. Тюнена, Ф. Найта; «факторів виробництва» Ж. Сея, А. Маршала, «інноваційної природи підприємництва» Б. Кларка, Й. Шумпетера, «внутрішнього підприємництва» Г. Пинчота й І. Пинчот, «інноваційного менеджменту» П. Друкера, Б. Карлоффа, С. Кові, Б. Санта, «співвідношення менеджерського та підприємницького підходів до управління» Дж. Гелбрайта, Г. Стивенсона, «класичного аналізу конкуренції» М. Потера, «культурно-соціологічної концепції» В. Зомбарта, М. Вебера).

У численних наукових публікаціях Л. Базиль, Л. Карамушки, О. Креденцер, С. Максименка, Г. Матукової, А. Молдована, Ю. Пачковського, Н. Побірченко, Р. Пріми, М. Ткаченка, Р. Хізрича й ін. визначено актуальні механізми успішного здійснення підприємницької діяльності й утворення команди та схарактеризовано стереотипи й моделі підприємницької поведінки. Теоретико-методичні аспекти підготовки майбутніх фахівців до започаткування власної справи та успішного адаптування об'єкта підприємництва до соціально-економічних обставин означено в працях Ю. Білової, І. Гриценок, Д. Закатнова, В. Орлова, О. Проценка, М. Стрельникова, М. Шимановського та ін.

Вченими враховуються сучасні виклики у розвитку суспільства, наголошується на актуальності абсолютно інших вимог до системи освіти, яким традиційна освіта вже не відповідає. Відбувається перехід від відтворювально-репродуктивної, знаннєвої системи освіти до освітньої парадигми нового часу.

Освітня парадигма – це сукупність теоретичних і методичних передумов, що визначають наукове дослідження в галузі освіти, якими керуються в якості зразка в освітній і науковій практиці на даному етапі її розвитку. За визначенням Томаса Куна, парадигма – це панівна теорія та набір методів дослідницької роботи, які з неї випливають⁵¹. Загалом Т. Кун виділяє щонайменше три аспекти парадигми: парадигма як найбільш загальна картина раціонального устрою природи, світогляд; парадигма як дисциплінарна матриця, що характеризує сукупність переконань, цінностей, технічних засобів тощо, які об'єднують фахівців у дане наукове співтовариство; парадигма як загальновизнаний зразок, шаблон для

⁵¹ Кун, Томас. (2021). *Структура наукових революцій*. Київ: Port-Royal.

вирішення задач-головоломок. Зміна одної парадигми іншою відбувається внаслідок виникнення конфлікту парадигм. Це, перш за все, конфлікт різних систем цінностей, різних способів вирішення задач-головоломок, різних способів вимірювання і спостереження явищ, різних практик, а не тільки різних картин світу. Саме існування науки залежить від того, хто із членів особливого виду співтовариства наділений правом вибирати між парадигмами. Наскільки особливою має бути природа цього співтовариства, щоб наука виживала і зростала, може засвідчити вже саме завзяття, з яким людство підтримує науку як підприємство (там само).

В умовах сьогодення класична освітня парадигма, яка носить відтворювальний характер і зорієнтована переважно на репродуктивне знання, практично вичерпала себе і не відповідає вимогам сьогодення. Така парадигма підготовки майбутніх фахівців до життя формувалася в Україні на основі твердження, що кар'єра – це швидке й успішне просування по службовій, суспільній, науковій та іншій діяльності, досягнення популярності, а підприємництво – це господарська діяльність задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Світовий і вітчизняний досвід свідчить про невідповідність наведеного розуміння підприємництва, а відповідно, і підготовки до підприємницької діяльності майбутніх фахівців, реаліям нинішнього етапу цивілізаційного поступу. Змінити цю застарілу парадигму можливо лише на основі нових підходів до створення системи підприємницької освіти. Сучасний роботодавець в ідеалі вважає, що людина, яка отримала професійну освіту, влаштовуючись на роботу, прийде не лише за інструкцією, що і як вона має робити, а з пропозицією, як вдосконалити виробництво хоча б на конкретному робочому місці, й розрахунками про те, як можна досягти успіху. Тобто з підприємницькою пропозицією. Такий працівник може розраховувати на успішну кар'єру згідно із новою парадигмою доби інформатизації та цифровізації. На відміну від традиційних уроків, де метою є засвоєння знань, для підприємницької освіти більш придатна форма консультування.

Слово «консультування» походить від лат. *consultare*, що означає «радитися», «піклуватися». В українській мові це слово означає «порада, роз'яснення спеціаліста з будь-якого питання, бесіда з метою розширення і поглиблення знань»⁵².

Консультування з молодіжного підприємництва ми розглядаємо як психолого-педагогічний процес, спрямований на розвиток особистісних якостей, зокрема підприємливості, та інших навичок, сукупність яких характеризує підприємницьке мислення і поведінку суб'єкта бізнес-діяльності; підвищення обізнаності здобувачів закладів П(ПТ)О про способи самозарадності й можливості кар'єрного зростання у підприємстві; розроблення бізнес-проектів, керування віртуальними міні-підприємствами; оволодіння діловими навичками і знаннями про способи, алгоритми й механізми заснування бізнесу, його подальшого успішного розвитку й адаптування до відповідних цивілізаційних обставин.

Консультування як стратегія допомоги майбутнім молодим підприємцям – це цілісна, унікальна за своїм змістом система, яку можна представити як спільну продуктивну діяльність здобувача професійної освіти і консультанта. Основним продуктом даної діяльності є результативні зміни в свідомості здобувачів професійної освіти, їхнього ставлення до майбутньої підприємницької діяльності, мінімізація проблемних аспектів життя, подолання невпевненості, оптимізація особистісних якостей.

Вивчення та узагальнення теоретичних досліджень і зарубіжного практичного досвіду дозволяє позиціонувати методологію консультування як сукупність коректних у методичному плані директив, що визначають методи, способи та прийоми дій, спрямовані на досягнення поставлених цілей. У такому контексті методичний інструментарій (методичну базу) розглядаємо як сукупність методик, якими оперує викладач-консультант.

Предметом таких теоретико-методологічних досліджень є аналіз конкретних ситуацій, що виникають у процесі підготовки здобувачів професійної

⁵² Пожидаєва, О. В. (2012). Сутність та види консультування в соціально-педагогічній діяльності. *Вісник Запорізького національного університету* : зб. наук. пр., 1(17), 22–25.

(професійно-технічної) освіти до підприємницької, бізнес-діяльності; надання своєчасної допомоги майбутнім фахівцям у прийнятті найбільш адекватних рішень щодо їхньої майбутньої участі у підприємстві, ставлення до розвитку власних підприємницьких якостей.

Консультативна діяльність із молодіжного підприємництва спрямована на актуалізацію й усвідомлення майбутнім суб'єктом підприємницької діяльності індивідуальних якостей, що здійснюють цілісний вплив на його роботу (започаткування і просування бізнесу) й особистісний розвиток. Так консультування дає можливість адекватно оцінити себе, як майбутнього бізнесмена, з позиції критеріїв професійної педагогіки, психології й вимог сьогодення; виокремити нові напрями, способи й засоби досягнення поставлених цілей; визначити конкретні методи і прийоми для реалізації індивідуально-особистісних ресурсів (потенціалів, здібностей, задатків, інтересів).

Найчастіше консультування здійснюють у форматі тривалих у часі (від кількох днів до кількох місяців) консультаційних проєктів, а не як надання усних, разових порад. Іноді спільна успішна робота зі здобувачами освіти щодо реалізації бізнес-проєктів може стати багаторічною і продовжуватися після завершення навчання, у період становлення молодих підприємців.

Консультування може бути систематичним, спланованим і ситуативним, за організаційною формою – груповим та індивідуальним. Групові заплановані консультації проводять здебільшого практичні психологи спільно із запрошеними фахівцями-підприємцями, стейкхолдерами. Індивідуальні (переважно ситуативні) консультації можуть надавати викладачі спеціальних дисциплін, майстри виробничого навчання, які мають досвід підприємницької діяльності. Консультування з молодіжного підприємництва може здійснюватися у формі надання результатів експертизи, проведення теоретичних і практичних занять, але обов'язково у співпраці педагога і здобувача.

Етапи консультативної діяльності включають: підготовчу роботу, психолого-педагогічне діагностування, планування дій, впровадження,

оцінювання і звітування. Залежно від мети й етапів консультування застосовують різні методи: дослідницькі, навчальні, а також методи збору інформації.

Консультування найчастіше здійснюють у форматі тривалих у часі (від кількох днів до кількох місяців) консультаційних проєктів, а не як надання усних, разових порад. Іноді спільна успішна робота зі студентами щодо реалізації бізнес-проєктів може стати багаторічною і продовжуватися у післядипломний період становлення молодих підприємців.

Практично в усіх закладах освіти в Україні викладаються дисципліни з основ підприємницької діяльності, створюються Центри кар'єри. Особливо плідною є така робота, якщо вона здійснюється у співпраці з державними центрами зайнятості. Але ретельний аналіз змісту такої праці дає підстави говорити про те, що вона має ті самі недоліки, що і система освіти в цілому. У програмах і посібниках, що застосовуються у процесі професійної підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності, акцентується увага переважно на засвоєнні знань про підприємництво, економіку відповідної галузі. Відтак результатом таких занять є, зазвичай, накопичення знань, умінь, навичок, незважаючи на те, що на офіційному рівні декларується реалізація компетентнісного підходу до розвитку особистості.

Консультації зі здобувачами освіти у більшості випадків розпочинаються запитанням: «Що обрати – професійну кар'єру чи власний бізнес?» Надалі і консультант, і здобувач освіти обговорюють ситуативні питання щодо особливостей самозайнятості й успіху в підприємстві. Аналізуючи конкретні труднощі й ризики започаткування власної справи, консультант підводить здобувача освіти до висновку, що головне в започаткуванні й успішному провадженні власного бізнесу – це підприємницький підхід до вирішення проблем і розвиток сильних індивідуально-особистісних характеристик людини. У більшості публікацій, у яких висвітлюється проблема підготовки здобувачів освіти до підприємницької діяльності, на заняттях з оволодіння основами підприємницької діяльності і фінансової грамотності, консультаціях з молодіжного підприємництва багато уваги приділяється саме пошуку відповідей

на запитання: «У чому суть підприємницького підходу? Які ознаки підприємливого типу особистості? Чим відрізняється професійна кар'єра і підприємництво: що між ними спільного і в чому розбіжності? Яка роль підприємництва у професійній кар'єрі і чи можна знайти застосування сформованим підприємницьким якостям випускника закладу освіти на виробництві? Як визначити свій тип особистості і як вирішити, куди рухатися далі?» Багаторічний досвід і результати аналізу вітчизняних і зарубіжних досліджень свідчать, що в наш час для молоді не є актуальною проблема вибору «кар'єра чи підприємництво». Центральне місце займає питання формування уявлень про кар'єру у власне підприємницькій діяльності. Очевидним є твердження, що у кожного здобувача професійної освіти, який мріє про започаткування власної справи і успішний її розвиток, на порядку денному стоїть питання самореалізації і отримання прибутку від діяльності. Не має значення, яку професію здобув випускник закладу професійної освіти – слюсар, будівельник, кухар, агент з організації туризму – підприємливість кожного з них – це очікувана якість для роботодавця і гарантія успішної кар'єри для самого фахівця.

Відповідно до інформаційно-аналітичних матеріалів Державної служби статистики у довоєнний час в Україні успішно функціонували 81,2 % об'єктів малого підприємництва, 14,3 % – середнього. Дані про молодіжне підприємництво, стратегію та перспективи його розвитку відсутні, як відсутня і сама державна стратегія його функціонування і розвитку в Україні.

Для успішного відновлення вітчизняної економіки зростатиме об'єктивна потреба підготовки ініціативних, цілеспрямованих фахівців, здатних не тільки започаткувати соціально затребувану справу, а й успішно провадити підприємницьку діяльність, продукувати й реалізовувати інноваційні ідеї, що сприяють позитивним соціальним змінам, зокрема, підвищенню рівня добробуту окремих громадян і суспільства загалом, створенню додаткових місць для працевлаштування, виробництву соціально затребуваної продукції.

Варто зауважити, що нині спостерігається динамічне становлення інформаційно-технологічного суспільства, в якому процеси генерації, інтеграції та

поширення знання стають пріоритетними, що, на нашу думку, повинно позитивно позначитися на формуванні нової парадигми як освіти в цілому, так і окремих освітніх концепцій і систем зокрема. Абсолютно виправдана в такому соціальному контексті необхідність уточнення, а в деяких випадках і перегляду цілей і завдань і, відповідно, оптимізації змісту професійної (професійно-технічної) освіти, спрямованої на задоволення потреби суспільства у фахівцях (кваліфікованих робітниках), які володіють такими значущими якостями, як компетентність, адаптивність, самостійність, творча ініціатива тощо. Інтеграційні процеси у світовій економіці і тенденція до глобалізації свідчать про те, що молоді фахівці зможуть конкурувати на міжнародному ринку праці лише за умови відповідності системи освіти в Україні вимогам світового співтовариства.

На теоретико-методологічному рівні переваги сучасної підприємницької освіти не обмежуються лекціями і бесідами з метою розширення і поглиблення знань, стимулюванням прагнення до створення стартапів і бізнес-планів, проектуванням віртуальних інноваційних підприємств та нових робочих місць. Методологічний підхід до консультування з молодіжного підприємництва – це стратегічний напрям, який висвітлює всі компоненти системи підготовки до підприємництва: визначення цілей, завдань, змісту, шляхів і способів їх досягнення, характер продуктивної взаємодії педагога й здобувачів професійної освіти.

Обґрунтовувано теоретико-методологічні підходи до консультування з молодіжного підприємництва сприяють формуванню у здобувачів П(ПТ)О розуміння суті кар'єри як усвідомленої здатності до самовдосконалення задля особистісного і суспільного розвитку; усвідомлення природи підприємництва не як одноразової події, а як безперервного процесу виявлення можливостей, перевірки гіпотетичних припущень і прогнозованих рішень, дієвого способу реального внеску в добробут родини, розвиток суспільства і безпеку Української держави; усвідомлення освіти як способу набуття готовності до самозайнятості в обраній професійній галузі та здатності до подальшої успішної соціалізації в молодіжному підприємстві; позиціонування консультування як системи заходів

формальної, неформальної, інформальної освіти для повоєнного відновлення й подальшої модернізації національної економіки.

Одним із найбільш поширених у сучасній практиці консультативної діяльності особистісно-орієнтований підхід, що дає змогу створити сприятливий клімат консультування, що підходить для самодослідження та розпізнавання здобувачами П(ПТ)О бар'єрів у бізнес-діяльності, а також обставин, які перешкоджають професійному зростанню особистості, у т.ч. у сфері молодіжного підприємництва. Механізми реалізації означеного підходу передбачають максимальне заохочення відкритості кожного зі здобувачів освіти до його життєвого досвіду, а також схвалення відчуття впевненості у собі, своїх особистісних ресурсах.

Близьким по значимості і поширеності у педагогічній практиці є психоаналітичний підхід, що передбачає актуалізацію в свідомості здобувачів П(ПТ)О підсвідомого (несвідомого), сприяючи таким чином відтворенню ними наявного досвіду, переосмисленню «витіснених конфліктів» з метою реконструювання індивідуального базису особистості для отримання нових соціально-бажаних результатів особистісно-професійного становлення й подальшого кар'єрного зростання, у т.ч. у сфері молодіжного підприємництва. Практична реалізація цього підходу здійснюється на основі застосування технік вивчення захисних механізмів особистості.

Консультування з молодіжного підприємництва на засадах адлеріанського наукового підходу передбачає перегляд та трансформацію їхніх цільових орієнтирів щодо соціально-бажаних результатів з метою надання своєчасної допомоги у визначенні дієвих соціально значимих цільових настанов, коригуванні хибної мотивації. Означений підхід до консультування здобувачів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва є особливо актуальним, оскільки сприяє усвідомленому відчуттю рівноправності з іншими людьми.

Біхевіористський підхід у консультуванні з молодіжного підприємництва дає змогу детально проаналізувати поведінку здобувачів П(ПТ)О, сприяючи усвідомленню ними власного контролю над окремими своїми діями та,

відповідно, виправлення неадекватних дій. У такий спосіб майбутні фахівці ознайомлюються й у подальшому опановують стереотипні уявлення та моделі ефективної поведінки у бізнес-діяльності, засвоюючи конкретні дії поведінки успішного бізнесмена. Застосування означеного підходу можливе на основі застосування таких технік, як тренування наполегливості, рефлексії, проектування піраміди страхів, а також методів інтерв'ю й імітаційно-ділової та рольової гри.

Застосування раціонально-емоційного підходу в консультуванні з молодіжного підприємництва дає змогу на рівні свідомості усунути позицію «саморуїнування» здобувача професійної освіти та допомогти сформувати толерантне ставлення до власного життя, виробивши соціально значущий стиль життєдіяльності, навчити застосувати раціональні методи для вирішення проблемних ситуацій щодо поведінкових моделей бізнес-діяльності молодих підприємців.

Екзистенційно-феноменологічний підхід до консультування з молодіжного підприємництва уможливорює надання своєчасної і дієвої допомоги здобувачам професійної (професійно-технічної) освіти в осмисленні їхніх свобод і можливостей у самозайнятості та бізнес-діяльності, спонукаючи їх до усвідомлення, по-перше, власної відповідальності за окремі дії, вчинки, явища та їхні наслідки, і, по-друге, до ідентифікування факторів-блокаторів свобод. Найбільш дієвими техніками для застосування означеного підходу у консультуванні з питань молодіжного підприємництва здобувачів П(ПТ)О є такі: «йти по колу», «експериментальний діалог», «навпаки», «я за це відповідаю».

У сучасній практиці консультування з молодіжного підприємництва дієвими для сфери професійної освіти визнаємо стратегії коучингового підходу щодо розвитку креативності, набуття стійкості й озброєння молоді практичними навичками, необхідними для самореалізації у складному світі бізнесу. Цілісність коучингової стратегії уможливорює створення всеосяжної структури, яка виходить за рамки звичної передачі бізнес-знань. Такі стратегії формують мислення, необхідне для орієнтування в складному просторі підприємництва. Розширення можливостей молодих людей мислити творчо, критично вирішувати проблеми та

ефективно співпрацювати озброює їх базовими навичками та плекає дух інновацій, життєво важливий для успіху. Реальний досвід, наставництво та можливості для нетворкінгу долають розрив між теорією та практикою, надаючи безцінне розуміння та сприяючи почуттю спільності в підприємницькій екосистемі. Навчання фінансової грамотності та сприяння етичному підприємництву гарантують, що молоді підприємці розумітимуться на тонкощах бізнесу та віддаватимуть перевагу довгостроковому впливу на суспільство, а не миттєвим прибуткам. Визнання успіхів і навчання на невдачах сприяє розвитку мислення, що розвивається, формуючи стійкість перед викликами.

Кожна стратегія спрямовується на цілісний розвиток здобувачів П(ПТ)О як молодих інноваторів і конкретизується актуалізацією творчого критичного мислення з акцентуацією ідей етичного підприємництва⁵³. Зокрема, реалізація стратегії активізації творчого мислення передбачає виконання проблемно-пошукових завдань, що потребують оригінальності, нестандартних підходів, моніторингових досліджень, віднайдення цікавих рішень у ситуаціях, що на перший погляд є проблемними і неможливими для виконання. Саме розвинене творче мислення стимулює майбутніх фахівців до розроблення новаторських продуктів і послуг, розвиває стійкість, уможлиблюючи адаптування майбутніх молодих підприємців до непередбачуваних ситуацій бізнес-діяльності. Означена стратегія сприяє підготовці фахівців, здатних перетворювати мрії й фантазійні концепції на відчутні, вражаючі проєкти, що нетрадиційними способами забезпечують цивілізаційний поступ.

Стратегія розвитку аналітико-критичних навичок реалізується на основі проведення детального (методичного) аналізу реальних викликів різного рівня та віднайдення ефективних способів їх вирішення. Означена стратегія ґрунтується на системному підході й передбачає деталізацію молодими підприємцями складних проблем бізнес-діяльності, виокремлюючи в них окремі складники, які можливо вирішити, та інші керовані компоненти. При цьому акцентується увага на

⁵³ Базиль, Л. (2024). Реалізація коучингового підходу в підготовці здобувачів професійної освіти до молодіжного підприємництва. *Інноваційна професійна освіта*, 2024. 1(14), 9-16. <https://doi.org/10.32835/2786-619X.2024.1.14.9-16>

стратегічному плануванні, що забезпечує відповідність рішень довгостроковим цілям. Отже, набуваючи навичок аналітичної діяльності, здобувачі П(ПТ)О вчаться не лише долати перешкоди, а й виокремлювати у проблемних ситуаціях можливості для особистісно-професійної самореалізації та кар'єрного зростання на довгострокову перспективу. Таким чином стратегія розвитку аналітико-критичних навичок сприяє розвитку механізмів мислення для вирішення проблем, які виходять за межі бізнес-діяльності, сприяючи формуванню фахівців, які здатні передбачати та завчасно вирішувати майбутні виклики в динамічному середовищі підприємництва, а також винахідливо розв'язувати суспільні виклики різного рівня.

Стратегія акцентуації командної співпраці ґрунтується на ідеї, що підприємницький успіх виникає завдяки злагодженим колективним зусиллям. Відтак її зміст спрямовано на усвідомлення майбутніми молодими підприємцями важливості командної співпраці, набуття навичок комунікативної взаємодії й вирішення конфліктних ситуацій, а також розуміння унікальності внеску кожного учасника команди у спільний успіх, розвитку товарищескості й взаємозв'язку між командною роботою та інноваційними проектами. У такий спосіб відбувається підготовка учнівської і студентської молоді до особливостей динаміки реальної бізнес-діяльності. В освітньому середовищі, орієнтованому на підприємництво, є різні погляди на стимулювання творчості. Вважається, що акцентуація командної співпраці закладає підвалини для створення підприємств, які успішно функціонуватимуть завдяки злагодженій колективній роботі й отриманню спільних успіхів.

Стратегія набуття реального досвіду є ключовою у формуванні і розвитку підприємницької компетентності майбутніх молодих підприємців й уможливорює перехід від теоретичних знань до їх практичного застосування. Формами реалізації означеної стратегії є стажування, наставництво в галузі, знайомство з успішними підприємцями. Залучення здобувачів професійної освіти – майбутніх молодих підприємців у реальні сценарії бізнес-діяльності сприяє набуттю фактичних і практико-орієнтованих знань про виклики та можливості

підприємницького виду господарювання, вдосконаленню навичок прийняття рішень у різних ситуаціях, розвитку адаптивності, глибокому розумінню динаміки галузі, аналізу власних очікувань, а також узгодженню прогнозних рішень зі складністю підприємницької діяльності. Зауважимо, що опанування операційно-технологічних і практичних знань не тільки пришвидшує процес навчання, але й формує у здобувачів П(ПТ)О почуття впевненості під час орієнтування на «незнайомій» території підприємства. Отже, здобувачі освіти, майбутні молоді підприємці вдосконалюють теоретичні знання, в них формується прагнення до успішної кар'єри у підприємництві, певні ділові риси характеру: сміливість, рішучість, ініціативність, завзятість, наполегливість, цілеспрямованість, компетентність, комунікабельність, незалежність, здатність ризикувати, необхідні для успіху в конкурентному світі бізнесу.

Стратегія розвитку мислення для зростання передбачає сприйняття викликів як можливостей для зростання, а невдач – як своєрідних «сходинок» для вдосконалення. Ця зміна мислення виховує бажання вчитися та готовність витримувати труднощі, що є необхідним для стабільного успіху в динамічній сфері бізнесу. Культивування мислення про зростання сприяє творчості та схильності до інновацій. Здобувачі П(ПТ)О, володіючи мисленням для зростання, більш часто виявляють схильність досліджувати невідомі об'єкти як простір для майбутньої підприємницької діяльності, прораховувати ризики та розширювати межі можливих впливів. Реалізація означеної стратегії сприятиме формуванню покоління молодих підприємців, які зважено підходять до аналізу викликів, просуваючи вперед свої підприємства та підприємницьку екосистему загалом.

Стратегія навчання фінансової грамотності зорієнтована на всебічне розуміння й засвоєння початківцями-підприємцями фінансових принципів для впевненої орієнтації в складній фінансовій сфері бізнесу. Оволодіваючи знаннями про бюджетування, фінансове планування та моделі доходів, майбутні молоді підприємці вчаться визначати обґрунтовані фінансові рішення. Розуміння тонкощів фінансового менеджменту сприятиме забезпеченню стійкості функціонування їхніх підприємств і дасть змогу скористатися можливостями

стратегічного зростання. Крім того, фінансова грамотність сприяє підзвітності та прозорості ділової практики. Підприємці, які добре знаються на фінансовому менеджменті, можуть ефективно донести своє бачення до інвесторів, забезпечити фінансування та оптимізувати перерозподіл ресурсів. Ця стратегія гарантує, що наступне покоління підприємців матиме розвинену фінансову кмітливість для перетворення фантастичних, вимріяних проєктів, інноваційних ідей у фінансово життєздатні та стійкі бізнес-проєкти.

Стратегія етичного підприємництва, ґрунтуючись на ідеї, що саме етичні міркування є основою стабільного успіху в динамічній бізнес-сфері, передбачає формування своєрідного етичного кодексу підприємців-початківців, наголошуючи на значущості чесності, соціальної відповідальності та сталого розвитку в бізнес-практиці. Інтегрування етичних принципів з основами підприємницької освіти уможливорює розвиток у майбутніх фахівців відчуття мети, соціального ефекту бізнес-продукції, її впливу на суспільство, пропагуючи мислення, яке надає перевагу довгостроковим позитивним результатам над короткостроковими доходами. Ця стратегія закладає міцну моральну основу та покращує репутацію молодих підприємців у бізнес-спільноті. Етичні підприємці зміцнюють довіру зацікавлених сторін, залучають соціально свідомих споживачів і сприяють покращенню спільнот. Пропагуючи етичне підприємництво, припускаємо, що наступне покоління бізнес-лідерів цінуватиме прибуток і етичні принципи, створюючи позитивний і тривалий вплив на світ.

Стратегія наставництва й менторства передбачає створення надійних систем наставництва, які об'єднують молодих підприємців із досвідченими бізнес-лідерами. Такі взаємини пропонують безцінні ідеї, знання галузі та емоційну підтримку, прискорюючи навчання для тих, хто проходить складний підприємницький шлях. Ментори діляться своїм досвідом, пропонуючи вихованцям дорожню карту започаткування власної справи й успішного просування бізнесу. Завдяки персоналізованому керівництву здобувачі П(ІТ)О мають змогу отримати практичні знання та ширший погляд на майбутні виклики й можливості. Крім того, менторство сприяє створенню спільноти в

підприємницькій екосистемі, сприяючи налагодженню зв'язків і співпраці. Озброєні мудрістю наставників, підприємці-початківці краще підготовлені для прийняття обґрунтованих рішень, створення стійких підприємств і внесення суттєвого внеску в сферу бізнесу, що постійно розвивається. Ця стратегія гарантує, що багатство знань, накопичених досвідченими підприємцями, стане катализатором успіху молодого покоління.

Стратегія нетворкінгу, або мережевих можливостей, реалізується шляхом проведення семінарів, форумів, інших заходів, уможливаючи комунікативну взаємодію майбутніх молодих інноваторів, колег, професіоналів галузі, потенційних інвесторів, сприяючи створенню ефективних шляхів для налагодження зв'язків і розвитку відносин, які виходять за рамки освітньої програми. Такі мережеві можливості створюють платформу для обміну знаннями, співпраці та партнерства. Майбутні підприємці-початківці отримують доступ до різноманітних точок зору, інформації про ринок і потенційних наставників, збагачуючи своє розуміння бізнес-сфери. Крім того, нетворкінг розвиває почуття спільності в підприємницькій екосистемі. Спільний досвід і спільні зусилля стають катализаторами зростання. Наголошуючи на важливості нетворкінгу, молоді підприємці не лише стійко долають виклики підприємництва, але й налагоджують зв'язки, які підживлюватимуть їхні підприємства та сприятимуть ширшому підприємницькому успіху.

Стратегія визнання успіхів і невдач у бізнесі зорієнтована на формування підприємницької культури, яка відзначає кожний, навіть незначний успіх у здійсненні підприємницької діяльності як свідчення наполегливості та інновацій. Визнаючи досягнення, у майбутніх молодих підприємців зміцнюється впевненість, розвивається позитивне мислення, необхідне для подолання викликів ділового світу. Святкування успіхів є потужним мотиватором, який надихає на постійні зусилля та самовідданість. Водночас культивування культури, яка передбачає аналіз невдач, є не менш важливим. Сприйняття невдач, як можливостей для навчання, заохочує стійкість і проактивний підхід до вирішення проблем. Підприємці, які можуть зробити цінні висновки з невдач, краще

підготовлені для адаптації, розвитку та успіху в підприємницькому середовищі, яке постійно змінюється. Ця стратегія виховує всебічне підприємницьке мислення та сприяє формуванню покоління підприємців, яке розглядатиме успіхи та невдачі як невід’ємні компоненти трансформаційного досвіду навчання⁵⁴.

Сучасна освітня парадигма має бути орієнтована на вироблення нової системи цінностей у молоді й відповідних суб’єкт-суб’єктних відносин між педагогічним, науково-педагогічним працівником та здобувачем освіти, за яких педагог допомагає навчатися, консультує, а не навчає майбутнього фахівця. Згідно з новою парадигмою ми маємо вмотивовувати до навчання, актуалізувати у здобувачів освіти власну систему цінностей. Відтак перед викладачами постає завдання подолати технократизм освіти, що сприятиме забезпеченню освітнього процесу новими методиками гуманістичного спрямування. Нова парадигма підприємницької освіти враховує сучасні потреби суспільства, умови воєнного стану і повоєнної відбудови економіки України. Вона налаштована на розвиток однієї з ключових складових підприємливості – самостійності молодих людей щодо вибору мети і прийняття рішень.

Згідно з цією парадигмою програми з підготовки до підприємництва кваліфікуються як освіта для кар’єри у сфері підприємництва, якщо вони включають принаймні два з наступних елементів:

- 1) розвиток особистісних якостей і загальноприйнятих (горизонтальних) навичок, які є ознакою підприємницького мислення та поведінки;
- 2) підвищення обізнаності здобувачів професійної освіти щодо самозайнятості та можливостей кар’єрного зростання у підприємстві;
- 3) робота над бізнес-проектами та керування мінікомпаніями;
- 4) оволодіння конкретними діловими навичками і знаннями про те, як розпочати й успішно розвивати бізнес.

Підґрунтям нашого дослідження є методологічний підхід, який охоплює спосіб пошуку, розробки, систематизації методів пізнання бізнесу, без яких

⁵⁴ Базиль, Л. (2023). Актуальні підходи до консультування з молодіжного підприємництва здобувачів професійної освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*: збірник наукових праць, 8-9 (132-133), 276-291. https://pedscience.sspu.edu.ua/?page_id=5695

неможливо сформувати у здобувача професійної освіти, майбутнього підприємця, якостей, що характеризують кожну людину як професіонала, зокрема:

- уявлення про перспективи побудови власного майбутнього з метою визначення стратегії наукового пізнання;
- бажання регулювати й організувати процес пізнання або практичного перетворення конкретного об'єкта;
- прагнення вивчати не тільки методи, але й інші засоби, які забезпечують дослідницький процес (поняття, принципи, орієнтації, категорії);
- здатність розробляти методологічні новації.

Методологія консультування з молодіжного підприємництва забезпечує перехід від авторитарно репродуктивної, знаннєвої системи освіти до освітньої парадигми нового часу.

Така методологічна основа виконує наступні функції:

- виявляє способи здобуття підприємницьких знань, що відображають динаміку явищ і процесів;
- передбачає індивідуальний шлях розвитку власних підприємницьких якостей, які уможливають досягнення поставленої мети;
- гарантує різнобічність отримання інформації про доцільність розгортання ділової активності у певній сфері підприємницької діяльності;
- забезпечує систематизацію, збагачення, уточнення понять і специфічних термінів, сприяє введенню додаткової інформації щодо фінансово-економічних та правових засад;
- створює систему, яка базується на таких об'єктивних явищах, як економічна самостійність, конкурентоспроможність, правова рівноправність, генерування й активне використання новаторських ідей, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі.

Підприємницькі програми та модулі пропонують здобувачам професійної освіти інструменти, що сприяють формуванню творчого мислення, здатності ефективно вирішувати проблеми, об'єктивно аналізувати бізнес-ідеї та спілкуватися з партнерами, створювати мережу, здійснювати керівництво і оцінку

будь-якого конкретного проєкту. Здобувачі почуваються більш впевнено під час проєктування власного бізнесу, якщо вони зможуть перевірити свої ідеї в освітньому сприятливому середовищі. Однак переваги підприємницької освіти не обмежуються стимулюванням стартапів, проєктуванням інноваційних підприємств та нових робочих місць. Головна мета – це формування і розвиток підприємливості у кожного майбутнього фахівця. Це не означає, що ми ставимо завдання зробити кожного здобувача підприємцем. Така мета є нереальною і непотрібною. Сформована у закладах професійної освіти підприємливість – це особливість кожного випускника, яка свідчить про його ділову активність, ініціативність, креативність, впевненість у собі та інші підприємницькі якості.

На основі обґрунтування й апробації нової парадигми підготовки здобувачів освіти до кар'єри у підприємництві визначено такі стратегічні завдання консультування з молодіжного підприємництва:

- актуалізація розвитку підприємливості у майбутніх фахівців;
- мотивація до оволодіння підприємницькими якостями і стійкого прагнення до досягнення успіху в будь якій сфері продуктивної діяльності;
- конкретизація ціннісного ставлення до підприємництва і побудови власного бізнесу.

Донині нам не траплялося науково обґрунтованого і загальновизнаного формулювання методологічних підходів щодо технології надання інформаційно-консультаційних послуг з молодіжного підприємництва майбутнім фахівцям у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Водночас маємо віддати належне, що вченими проведено багато досліджень, опубліковано науково-методичних розробок, навчальних посібників і практичних рекомендацій щодо управлінського консультування, пов'язаних із ним методологічних підходів консалтингу. В Україні існує ринок консалтингових послуг і досліджена його структурна конфігурація. На думку вчених, консалтинг у наш час – це не лише вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням наочної сфери і проблем клієнта, а й напрям

досить прибуткової підприємницької діяльності. Консалтингова діяльність розглядається, переважно, як консультування керівників, управлінців, профільних фахівців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності.

Водночас у наукових розвідках і публікаціях щодо консультування з молодіжного підприємництва досить поширеним є напрям дослідження особистісних якостей, які формуються, розвиваються та спрямовуються на залучення молоді до успішної підприємницької діяльності. Результати аналізу праць вчених, які, перш за все, акцентують увагу на факторах підприємницького успіху, доводять, що методологія консультування з молодіжного підприємництва передбачає два етапи: перший фокусується на оцінці індивідуальних характеристик здобувача освіти, а другий – на оцінці бізнес-можливостей індивіда чи групи осіб, які мотивовані до підприємницької діяльності.

Однак переваги підприємницької освіти не обмежуються стимулюванням стартапів, проектуванням інноваційних підприємств та нових робочих місць. Головна мета – це формування і розвиток підприємливості у кожного майбутнього фахівця. Це не означає що ми ставимо завдання зробити кожного здобувача підприємцем. Така мета є нереальною і непотрібною. Сформована у закладах професійної освіти підприємливість – це особливість кожного випускника, яка свідчить про його ділову активність, ініціативність, креативність, впевненість у собі та інші підприємницькі якості.

Підприємливість означає здатність людини генерувати ідеї, збирати навколо зацікавлених ровесників, перетворювати ідеї в дії і таким чином отримувати задоволення від досягнення успіху й самореалізації. Йдеться про сформовану у закладі освіти здатність до інноваційного підприємницького мислення, генерування інновацій та прийняття ризику, а також про лідерські якості, вміння планувати та керувати проектами і здатність доводити справу до запланованого результату. Консультування з молодіжного підприємництва передбачає аналіз конкретних ситуацій, що виникають у процесі підготовки здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти до підприємницької, бізнес-діяльності; надання

своєчасної допомоги майбутнім фахівцям у прийнятті найбільш адекватних рішень щодо їхньої майбутньої участі у підприємстві, ставлення до розвитку власних підприємницьких якостей.

Консультативна діяльність із молодіжного підприємництва спрямована на актуалізацію й усвідомлення майбутнім суб'єктом підприємницької діяльності індивідуальних якостей, що здійснюють цілісний вплив на його роботу (започаткування і просування бізнесу) й особистісний розвиток. Таким чином консультування дає можливість адекватно оцінити себе, як майбутнього бізнесмена, з позиції критеріїв професійної педагогіки, психології й вимог сьогодення; виокремити нові напрями, способи й засоби досягнення поставлених цілей; визначити конкретні методи і прийоми для реалізації індивідуально-особистісних ресурсів (потенціалів, здібностей, задатків, інтересів).

Завданнями консультування з молодіжного підприємництва можуть бути такі:

- формування позитивних і активних життєвих установок, у яких уявлення про життєвий успіх інтегруються у прагнення до досягнення високого рівня професіоналізму з успіхом у підприємницькій діяльності;
- розвиток творчого потенціалу, що реалізується у генерації підприємницьких ідей та їх втіленні в конкретних діях;
- планування особистої і професійної кар'єри здобувача професійної (професійно-технічної) освіти;
- активізація мотивації самоактуалізації та особистісного зростання

Потенційно одним із завдань консультування з молодіжного підприємництва може бути порада майбутнім фахівцям відмовитись від ідеї займатися підприємництвом. Таке завдання не суперечить меті підприємницької освіти, а навпаки, якщо консультанту, який уважно вивчив індивідуальні особливості майбутнього фахівця, вдасться переконати його, що йому не підходить кар'єра у сфері підприємництва і він більш успішно міг би використати свій потенціал у іншій справі, то така порада убезпечила б молоду людину від помилок, втрати часу і матеріальних ресурсів, витрачених на спроби досягти успіху у

непритаманній для неї сфері. Відповідно до викладеного, теоретичну модель консультування розуміємо як загальну схему, сформовану з урахуванням узагальненого досвіду результативних консультацій цього виду, що дає змогу підготувати відповідну програму дій. Зважаючи на це, вважаємо за доцільне, щоб кожний педагог закладу професійної (професійно-технічної) освіти опанував методику, методичний інструментарій (методичну базу), а також технологію консультування. Вивчення та узагальнення теоретичних досліджень і зарубіжного практичного досвіду дозволяє позиціонувати методику консультування як сукупність коректних у методичному відношенні директив, що визначають методи, способи та прийоми дій, спрямовані на досягнення поставлених цілей. У такому контексті методичний інструментарій (методичну базу) розглядаємо як сукупність методик, якими оперує викладач-консультант.

Практично, консультування з молодіжного підприємництва передбачає аналіз конкретних ситуацій, що виникають у процесі підготовки здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти до підприємницької, бізнес-діяльності; надання своєчасної допомоги майбутнім фахівцям у прийнятті найбільш адекватних рішень щодо їхньої майбутньої участі у підприємстві, ставлення до розвитку власних підприємницьких якостей. Консультативна діяльність із молодіжного підприємництва спрямована на актуалізацію й усвідомлення майбутнім суб'єктом підприємницької діяльності індивідуальних якостей, що здійснюють цілісний вплив на його роботу (започаткування і просування бізнесу) й особистісний розвиток. Таким чином консультування дає можливість адекватно оцінити себе, як майбутнього бізнесмена, з позиції критеріїв професійної педагогіки, психології й вимог сьогодення; виокремити нові напрями, способи й засоби досягнення поставлених цілей; визначити конкретні методи і прийоми для реалізації індивідуально-особистісних ресурсів (потенціалів, здібностей, задатків, інтересів).

Використання підприємницьких талантів молодих людей і послаблення обмежень на ринку праці є життєво важливими механізмами для створення робочих місць та інклюзивного зростання кількості осіб, включених у процес

підприємницької діяльності, збільшення ступеня участі всіх громадян у економічному розвитку країни. Задоволення індивідуальних потреб випускників закладів професійної освіти в особистісному розвитку і кар'єрному зростанні, а також розширення їхніх прав і можливостей має стати пріоритетом в Україні, так, як це має місце у країнах Європейського Союзу та задекларовано Організацією Об'єднаних Націй. Ефективна підприємницька освіта і розвиток підприємливості майбутніх фахівців є ключем до розширення потенціалів молодіжного підприємництва. Підприємливість означає здатність людини перетворювати ідеї в дії. Це охоплює творчість, інновації та прийняття ризику, а також здатність планувати та керувати проектами для досягнення цілі. Це підтримує кожного в повсякденному житті вдома, та в суспільстві працівники краще усвідомлюють контекст своєї роботи і краще вловлюють можливості, а також це створює основу для підприємців, які розпочинають соціальну або комерційну діяльність. Підприємницьку освіту не слід плутати із загальним розвитком ділової активності чи економічною освітою, оскільки його метою є сприяння творчості, інноваціям та самозайнятості. Зорієнтованість бізнес-сфери на надання допомоги молодим підприємцям у започаткуванні й успішному веденні власної справи має вагоме значення в забезпеченні належної підтримки молодіжного підприємництва. Ефективна підприємницька освіта є наріжним каменем у формуванні фінансової грамотності, набутті практичних умінь і навичок. Вирішальне значення в опануванні молодими людьми основ підприємництва відіграє відповідна підготовка викладачів, інтегрована в систему освіти. Окрім цього, на нашу думку, необхідно активізувати ресурс професійного навчання для формування в здобувачів професійної освіти навичок ведення бізнесу та забезпечення самозайнятості. Вирішити означені питання вбачається можливим на основі розроблення, наукового обґрунтування й запровадження в освітню практику відповідної технології консультування молоді.

У межах дослідження консультування з питань молодіжного підприємництва розглядаємо, як своєрідну, стратегію своєчасної і дієвої допомоги майбутнім молодим підприємцям у створенні власної справи й адаптуванні

бізнесу до різних форс-мажорних обставин, що є цілісною, унікальною за змістом системою спільної продуктивної діяльності здобувача професійної освіти і консультанта. Основним очікуваним результатом такої діяльності є істотні зрушення на рівні свідомості здобувачів професійної освіти, зокрема, перегляд ставлення до майбутньої підприємницької діяльності, мінімізація проблемних аспектів життя, подолання невпевненості, труднощів у оволодінні основами фінансової грамотності і підприємництва, покращення емоційної сфери, оптимізація особистісних якостей. Загальними ж характерними ознаками консультування позиціонуємо уважне, позитивне ставлення педагога-консультанта до індивідуально-особистісних ресурсів і потенційних можливостей здобувачів освіти, які воліють самостійно планувати свою особистісну і професійну сторони життєдіяльності; емпатію і конгруентність суб'єкт-суб'єктних стосунків.

Забезпеченню динамічних зрушень у рівнях розвиненості підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти в практиці навчальної і позанавчальної роботи слугуватиме цілісне застосування технології консультування з молодіжного підприємництва: на заняттях, під час виконання ними прикладних завдань економічного змісту; в позаурочній діяльності, шляхом зорієнтовування майбутніх фахівців на успіх в підприємстві в ході розв'язання парадоксальних (ноогенівських) задач, а також під час виконання ними завдань бізнес-квестів.

На нашу думку, саме своєчасно і доцільно визначені (або розроблені) теорія і методологія консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти, стратегія і концепції підготовки здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти до підприємництва обумовлюють успішність опанування ними основ економічних теорій і бізнес-діяльності, набуття практичних умінь генерувати бізнес-ідеї, здійснювати елементарні моніторингові дослідження, проектувати бізнес-план, прогнозувати результати функціонування власного мікропідприємства тощо.

Від цього залежить і відповідь на питання: чому здобувачі різних рівнів освіти вивчають дисципліну «Основи підприємницької діяльності та фінансової

грамотності», але на практиці отримуємо істотну різницю у відсотках (в Україні – 5 % суб'єктів молодіжного підприємництва, а в економічно розвинених країнах – 24 %).

Підприємницька діяльність на сучасному етапі розвитку суспільства є провідною рушійною силою економічного розвитку українського суспільства, а підприємництво – важливою детермінантою зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. В усьому світі поступово утверджуються нові моделі економіки, способи господарської діяльності, а разом із цим, і підходи до підготовки майбутніх підприємців у закладах освіти. У цьому зв'язку викристалізується об'єктивна потреба перегляду та оновлення освітньої парадигми підготовки молоді до самозайнятості й успішного здійснення бізнес-діяльності відповідно до цивілізаційних обставин. Проблема полягає в тому, щоб головною метою підприємницької освіти і консультування стало не надання знань про підприємництво, а розвиток підприємливості у кожного майбутнього фахівця, активізація й удосконалення таких якостей, що забезпечать становлення молодіжного підприємництва як потужного джерела відновлення й трансформації економіки України у повоєнний час.

Підприємницька освіта має бути зорієнтована на вироблення системи цінностей у молоді і нових суб'єкт-суб'єктних відносин між педагогом і учнем, коли педагог більше допомагає вчитися, консультує, ніж навчає здобувача освіти. Згідно з новою парадигмою ми маємо мотивувати до навчання, актуалізувати у здобувача власну систему цінностей. Перед нами постає завдання подолання технократизму освіти; забезпечення освітнього процесу новими методиками гуманістичного спрямування, що враховують сучасні потреби суспільства, умови воєнного стану і повоєнної відбудови економіки України.

Суттєвою ознакою впровадження такого методологічного підходу у професійній освіті є усвідомлення учнями того, що підприємництво – це не шлях до наживи, а можливість зробити свій внесок у розвиток суспільства, водночас підприємець – це енергійна та ініціативна людина, генератор нових ідей, здатна організувати реалізацію цих ідей і досягти успіху у започаткованій справі. На

такій основі будується наше уявлення про молодіжне підприємництво – як напрям підвищення рівня зайнятості серед молоді та створення нових підприємств і додаткових робочих місць.

2.2. Концепція консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти

Визначенню мети, завдань, інноваційних підходів, принципів, напрямів, щодо консультування з молодіжного підприємництва, як цілісної системи в закладах професійної (професійно-технічної) освіти, сприяло розроблення відповідної концепції.

Уточнимо семантику і логіко-змістову структуру поняття «концепція», яке, визначаючи конкретний спосіб розуміння окремого явища чи процесу, виражає індивідуальне бачення сутнісної природи досліджуваного об'єкта.

Теоретичний аналіз та логічне узагальнення довідниково-енциклопедичних видань, філософських і наукознавчих праць засвідчує функціонування двох семантико-змістових площин узагальненого розуміння суті концепції:

1) як основної (у значенні базової або провідної) ідеї, ключової думки про конкретне явище, процес, що оформлена як стисле твердження (концепт), або їх сукупність;

2) як вихідної теорії, конкретизованої низкою взаємопов'язаних міркувань, теоретичних положень, доведень і переконань, які формуються на основі провідної (базової) ідеї і відтворюються як система концептів, що містять концептуально значущі твердження, принципи, наукові підходи, чинники, фактори, моделі тощо, тобто виражаються сукупністю концептуальних тверджень, принципів, умов, чинників, механізмів, алгоритмів, процедур, моделей тощо .

Отже, концепція, з одного боку, є системою логічно взаємопов'язаних тверджень, що, будучи інтерпретовані на ідеалізованих об'єктах (площинах або предметностях), референтують досліджуваний фрагмент об'єктивної дійсності; а з іншого, постає, як цілісність конструктів, утворених із вихідних взаємопов'язаних концептів, відображених сукупністю обґрунтованих висловлювань щодо них.

Саме концепція обумовлює методи розуміння, пояснення й прогнозування досліджуваних явищ і процесів у межах конкретної предметної галузі. Відтак у царині професійної педагогіки зміст концепції формулюється, з одного боку, як ідеальне бачення способів виконання педагогічних завдань, а з іншого, як вихідна теорія, сукупність наукових тверджень, теоретичних ідей чи переконань щодо усталеної в науково-педагогічній спільноті цільових настанов і сутності педагогічної діяльності загалом або окремих її складників, що уможливають створення й упровадження цілісних моделей педагогічної дійсності.

З огляду на вищезначене, маємо підстави конкретизувати логіко-змістову структуру поняття «концепція» такими складниками:

- ключова (базова, провідна) ідея дослідження;
- концептуальні твердження, що її конкретизують і розвивають;
- методологічні підходи, принципи, закономірності, сукупність яких обумовлює авторське бачення й розуміння досліджуваного явища чи процесу;
- концептуальна модель як ідеалізована логічна схема відображення досліджуваного об'єкта з характеристикою зв'язків між її структурними складниками;
- складноструктурована блок-схема, що детермінує можливість реалізації концептуальних тверджень у практично-експериментальну площину (операційно-процедурний аспект теорії).

Осмислення інтерпретаційних варіантів розуміння дослідниками суті поняття «концепція» й логічне узагальнення результатів теоретичного аналізу стану розробленості проблеми шляхом уточнення дефініцій базових понять фундаментального дослідження сприяло розробленню й науковому обґрунтуванню концепції консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О. Зміст означеної наукової категорії конкретизується системою педагогічних ідей, що у своїй цілісності забезпечують інтеграцію елементів підприємницької освіти у процес професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників.

Отже, концепція консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти – це складно-системна цілісність мети, завдань, методологічних підходів, принципів, форм організації психолого-педагогічного процесу надання дієвої допомоги здобувачам професійної (професійно-технічної) освіти у започаткуванні власної справи й успішному провадженні підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки.

Розроблена концепція спрямована на вирішення таких основних проблем розвитку молодіжного підприємництва:

- відсутність законодавчо визнаного розуміння молодіжного підприємництва та його кваліфікаційних ознак;

- нерозробленість процедур правового регулювання молодіжного підприємництва й, зокрема, захищеності прав його суб'єктів;

- невизначеність концептуальних засад державної політики у сфері розвитку молодіжного підприємництва, а саме актуальних підходів і принципів консультування молоді щодо започаткування власного бізнесу й адаптування підприємницької діяльності до цивілізаційних обставин;

- відсутність системи консультування з молодіжного підприємництва майбутніх фахівців різних професій та чітких характеристик (кваліфікаційних ознак) консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О;

- нерозробленість єдиних вимог до освітніх програм з розвитку підприємницької компетентності здобувачів П(ПТ)О, дієвих методик і технологій консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О;

- несформованість екосистеми підприємництва, бізнес-культури суспільства й чітких механізмів ефективної взаємодії, конструктивної співпраці між представниками науки, освіти і бізнесу;

- неузгодженість координації дій на рівні органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, громадських організацій у наданні державної і регіональної підтримки розвитку молодіжного підприємництва.

Відтак мета концепції консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти полягає у визначенні

стратегічних напрямів, основних завдань, наукових підходів, принципів і способів консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О для відновлення національної економіки у воєнний час та її модернізації в повоєнний період.

Основними завданнями концепції є:

– визнання молодіжного підприємництва як соціально-економічного явища на загальнодержавному рівні та забезпечення правового регулювання питань молодіжного підприємництва, зокрема захищеності молодих підприємців;

– розроблення комплексних змін до законодавства з метою визначення кваліфікаційних ознак молодіжного підприємництва та його сутнісних характеристик у різних сферах життя суспільства;

– обґрунтування єдиних вимог до консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О, а також кваліфікаційних вимог до консультантів центрів кар'єри;

– організація системного надання дієвої консультаційної допомоги молоді у започаткуванні власної справи, успішному провадженні підприємницької діяльності з урахуванням цивілізаційних викликів;

– підвищення рівня бізнес-культури суспільства й формування культури підприємництва серед молоді, що уможливить підтримку молодіжного підприємництва, розвиток інноваційного потенціалу молоді, реалізацію її економічних свобод, молодіжних стартапів, креативних індустрій та сприятиме модернізації національної економіки;

– відпрацювання чітких механізмів ефективної взаємодії й конструктивної співпраці між представниками науки, освіти і бізнесу;

– створення системи індикаторів для моніторингу стану розвитку молодіжного підприємництва.

Під час реалізації цієї концепції необхідно забезпечити розв'язання визначених проблем відповідно до поставлених завдань. Розглянемо основні способи вирішення означених завдань за виокремленими напрямами проблематики.

Визнання молодіжного підприємництва як соціально-економічного явища на загальнодержавному рівні, забезпечення правового регулювання питань молодіжного підприємництва, розроблення комплексних змін до законодавства сприятиме визначенню чітких кваліфікаційних ознак молодіжного підприємництва, його сутнісних характеристик у різних сферах життя суспільства, а також обґрунтуванню єдиних вимог до консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О та кваліфікаційних вимог до професійних консультантів центрів кар'єри й підприємництва.

Означене завдання можливо реалізувати шляхом:

– по-перше, уведення в науковий обіг та закріплення на нормативно-законодавчому рівні понять: «молодіжне підприємництво», «суб'єкт молодіжного підприємництва», «об'єкт молодіжного підприємництва», «форми молодіжного підприємництва», «підприємницька освіта», «консультування з молодіжного підприємництва», «консультативна діяльність з молодіжного підприємництва», «консультант з молодіжного підприємництва»;

– по-друге, розроблення та затвердження опису молодіжного підприємництва, що визначає ключові поняття, структуру молодіжного підприємництва за сферами, обсяг знань, умінь і практичних навичок молодих підприємців, рівні сформованості підприємницької компетентності й може використовуватися з метою визнання і подальшого вдосконалення діяльності суб'єктів молодіжного підприємництва у різних сферах господарювання (рамкова характеристика);

– по-третє, правового регулювання питань розвитку підприємливості й підприємницької компетентності учнівської і студентської молоді;

– по-четверте, удосконалення професійних і освітніх стандартів з конкретних професій з урахуванням вимог затверджених рамок професійних і підприємницької компетентностей;

– по-п'яте, запровадження сертифікації навичок суб'єктів молодіжного підприємництва;

– по-шосте, розроблення вимог до рівнів володіння підприємницькими навичками педагогічних працівників, які залучаються до консультування здобувачів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва, під час виконання професійних та службових обов'язків, проведення сертифікації, атестації тощо;

– по-сьоме, створення освітніх (освітньо-професійних) програм підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних працівників, центрів кар'єри та підприємництва з урахуванням вимог професійної рамки підприємницької компетентності.

У контексті реалізації означеного завдання молодіжне підприємництво обґрунтовано як унікальне соціально-економічне явище, ефективний спосіб самозарадності та різнобічної самореалізації молоді, а також підвищення рівня зайнятості випускників закладів освіти в Україні шляхом створення нових підприємств і додаткових робочих місць. Молодіжне підприємництво виконує економічну, соціальну, ресурсну, демографічну й політичну функції.

Позиціонуючи молодіжне підприємництво як специфічний різновид економічної активності осіб віком до 35 років, що спрямовується на задоволення їхніх економічних потреб та інтересів, реалізацію індивідуально-особистісних потенціалів і різнобічну самореалізацію, висвітлимо авторське розуміння таких понять: «суб'єкт молодіжного підприємництва», «об'єкт молодіжного підприємництва», «форми молодіжного підприємництва». Суб'єкт молодіжного підприємництва – це особа 18–35 років, яка безпосередньо самостійно, систематично, на власний ризик провадить діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання фізичного й соціального прибутку, у формі, зареєстрованій у встановленому законодавством порядку. Відповідно до Закону України «Про підприємництво», уточнимо: «суб'єктами молодіжного підприємництва можуть бути молоді особи, які є громадянами України, інших держав, особами без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичними особами всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність»; об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

Вивчення зарубіжного досвіду переконує, що молодіжне підприємництво представлено переважно формами мікро- і малого підприємництва. Водночас у країнах Східної та Центральної Європи більше половини ВВП надходить саме від малих підприємств. Україна значно відстає від країн Східної та Центральної Європи (якщо в Польщі на 1000 жителів припадає 51-не мале підприємство, у Чехії – 12, то в Україні – тільки 2). Як бачимо, на жаль, молодіжне підприємництво поки що не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП у довоєнний час складав лише 9,5 %, а нині – менше⁵⁵.

З-поміж сильних сторін молодіжного підприємництва дослідники виокремлюють такі: креативне мислення; високу інноваційну активність, мобільність і готовність до систематичного оновлення набутих знань, навичок, способів діяльності; витривалість до навантажень, схильність до ризиків і швидкість у прийнятті рішень. Водночас до слабких сторін відносять такі: несформовані практичні навички застосування економічних законів; відсутність ділової репутації і незначний соціальний досвід; незахищеність від впливу бюрократичних і кримінальних структур; проблема формування стартового капіталу.

У листопаді 2023 р. в Україні за сприяння програми «EU4Youth Молодіжна зайнятість та підприємництво», що фінансується Європейським Союзом і Міністерством закордонних справ Литви, Міністерства цифрової трансформації України, Міністерства молоді та спорту України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту й національного проєкту Дія. Бізнес, було розроблено «Рамку підприємницької компетентності молоді в Україні – EntreComp4YouthUA» та EntreGram4Youth⁵⁶.

У змісті програм і модулів із молодіжного підприємництва, що пропонуються здобувачам професійної освіти в європейських країнах,

⁵⁵ Basil L. & Orlov V. (2023). Youth entrepreneurship consulting – a guide to a quality life. In: *Quality of Life in Global and Local Contexts: Values, Innovation, and Multidisciplinary Dimensions. Monograph*. Opole: The Academy of Applied Sciences – Academy of Management and Administration in Opole, 289-301.

⁵⁶ Рамки підприємницьких компетенцій. <https://business.diiia.gov.ua/initiative/entrepreneurial-competency-framework>

передбачено розвиток творчого мислення та набуття вмінь ефективно розв'язувати бізнес-проблеми. Вважається, що навчання підприємництва є особливо результативним на заключному етапі професійного навчання, оскільки учні професійних шкіл найбільш наближені до реалій трудової життєдіяльності й кар'єрного зростання і саме підприємництво дає цінні шанси для їхньої самореалізації і розвитку. Тому-то в змісті навчальних програм для закладів професійної освіти прогресивних європейських країн вміщено курс з основ підприємництва. Окрім цього, у багатьох закладах освіти практикується залучення 90 % і 100 % майбутніх фахівців до виконання підприємницьких програм у межах їхнього професійного навчання. Однак і програми, і заходи, що узагальнені в означених вище показниках, можуть істотно різнитися за інтенсивністю й ефективністю. Також і в зарубіжних, і в українських закладах професійної освіти мають місце прогалини, а саме: опанування основ підприємництва відбувається не в усіх ланках підготовки майбутніх фахівців у системі ПТО; участь здобувачів професійної освіти у підприємницьких програмах (у т. ч. стартапах) обмежена; найбільш поширювані методи навчання не дають спрогнозованих показників ефективності; здебільшого відсутнім є практичний елемент в опануванні основ підприємництва; педагоги, які навчають основ підприємництва, не мають достатньо розвиненого рівня підприємницької компетентності; часто основи підприємництва опановують без зв'язку з окремими навчальними предметами чи професіями; недостатньою мірою до процесу навчання основ підприємництва залучають бізнесменів.

Отже, незважаючи на окремі досягнення у навчанні учнівської і студентської молоді підприємству,⁵⁷ освітні реалії України і багатьох європейських професійних шкіл ще далекі від досконалості.

Зважаючи на це, реалізацією розробленої нами концепції консультування передбачаємо вирішення такої проблеми, як організація системного надання дієвої

⁵⁷ Алексеева, С.В., Базиль, Л. О., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Закатнов, Д. О., 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: ІПО НАПН України, <https://lib.iitta.gov.ua/735406/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%202023.pdf>

консультаційної допомоги молоді у започаткуванні власної справи, успішному провадженні підприємницької діяльності з урахуванням цивілізаційних викликів. Це пропонується здійснити шляхом:

– по-перше, наукового обґрунтування й реалізації на практиці П(ПТ)О актуальних підходів і принципів консультування молоді щодо започаткування власного бізнесу й успішної підприємницької діяльності, що передбачають формування позитивних і активних ціннісно-світоглядних настанов, в яких уявлення про життєвий успіх інтегруються з прагненнями досягти високого рівня професіоналізму й успіху в підприємницькій діяльності; розвиток критичного мислення й творчого потенціалу, що проявляється в генеруванні підприємницьких ідей з обов'язковим їх подальшим втіленням у конкретних діях; ефективне планування особистої і професійної кар'єри здобувачів освіти; активізацію мотивації самоактуалізації та особистісного зростання здобувачів П(ПТ)О;

– по-друге, запровадження програм, спрямованих на підвищення рівня економічної обізнаності, розвиток підприємливості і навичок щодо розроблення та презентування бізнес-планів, стартапів, формування в молоді культури підприємництва;

– по-третє, використання у професійній підготовці майбутніх фахівців бізнес-симуляторів, бізнес-інкубаторів, тренажерів, акселераторів; залучення здобувачів П(ПТ)О до підприємницької діяльності у віртуальних фірмах задля підвищення рівня фінансової грамотності, підприємницьких навичок і компетентності;

– по-четверте, розроблення та реалізації структурно-функціональної моделі консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О;

– по-п'яте, створення та запровадження технологій, методик консультування з молодіжного підприємництва, що забезпечують актуалізацію й розвиток комплексу індивідуально-особистісних якостей здобувачів П(ПТ)О, які в своїй цілості обумовлюють їхній підприємницький успіх та подальший особистісний розвиток з урахуванням нових цивілізаційних викликів;

- по-шосте, активізації діяльності центрів кар'єри, зокрема проведення тренінгових занять із самоактуалізації індивідуально-особистісних якостей здобувачів П(ПТ)О, що в своїй цілісності обумовлюють їхній підприємницький успіх у становленні мікро-, малого і середнього підприємництва;

- по-сьоме, забезпечення безперервного розвитку професійної і підприємницької компетентностей педагогів П(ПТ)О, залучених до консультування з молодіжного підприємництва, в системі підвищення кваліфікації засобами формальної і неформальної освіти.

Підвищення рівня бізнес-культури суспільства й формування культури підприємництва серед молоді, що уможливить підтримку молодіжного підприємництва, розвиток інноваційного потенціалу молоді, реалізацію економічних свобод, молодіжних стартапів, креативних індустрій та сприятиме модернізації національної економіки, можливо забезпечити на основі:

- по-перше, популяризації й поширення соціальних ініціатив, спрямованих на підвищення рівня підприємливості й бізнес-культури представників різних цільових груп населення;

- по-друге, розроблення та запровадження механізмів фінансової інклюзії, тобто забезпечення щоденних фінансових послуг доступних для молодих підприємців за прийнятною ціною;

- по-третє, створення Єдиного державного вебпорталу консультування з молодіжного підприємництва;

- по-четверте, постійного проведення масових заходів із використанням цифрових засобів для підвищення рівня поінформованості громадян щодо молодіжного підприємництва (медіа, соціальні мережі, відео-трансляції заходів тощо).

Відпрацювання чітких механізмів ефективної взаємодії й конструктивної співпраці між представниками науки, освіти і бізнесу здійснюється на основі створення Комісії з питань координації взаємодії органів виконавчої влади, Національної академії педагогічних наук України та громадських організацій щодо розроблення і реалізації стратегії розвитку молодіжного підприємництва,

залучення Департаменту регуляторної політики та підприємництва Міністерства економіки України, Департаменту молодіжної політики Міністерства молоді та спорту України, Ради з молодіжних питань при Президентіві України.

Створенню системи індикаторів для моніторингу стану молодіжного підприємництва сприятиме розроблення методології проведення досліджень з питань розвитку молодіжного підприємництва; проведення моніторингових досліджень щодо стану розвитку молодіжного підприємництва; прогнозування потреб молодих підприємців у провадження власного бізнесу з урахуванням цивілізаційних викликів.

Формування й реалізація державної політики щодо розвитку молодіжного підприємництва матиме вплив на інтереси громадян Української держави, суб'єктів різних видів господарювання й органів виконавчої влади. Практичне застосування розробленої нами концепції матиме позитивний вплив на забезпечення правового регулювання, спрямованого на розвиток молодіжного підприємництва, визначення напрямів і основних завдань у зазначеній сфері, підвищення рівня бізнес-культури населення, підвищення рівня захищеності громадян в умовах ринкової економіки і прискорення процесів відновлення й трансформації національної економіки України, що сприятиме розвитку людського капіталу та конкурентоспроможності країни в цілому.

Окрім цього, реалізація запропонованої концепції дасть змогу:

- прискорити процеси економічного відновлення України;
- підвищити рівень підприємливості й бізнес-культури в суспільстві, рівень конкурентоспроможності молоді шляхом оволодіння ними новими компетентностями щодо започаткування власної справи й успішної підприємницької діяльності, якість людського капіталу і держави в цілому;
- запровадити правове регулювання розвитку молодіжного підприємництва;
- розробити комплексні зміни до законодавства, що забезпечить визнання молодіжного підприємництва як соціально-економічного явища й

визначення його кваліфікаційних ознак, а також правове регулювання питань молодіжного підприємництва у різних сферах життя суспільства;

- визначити єдині вимоги до консультування з молодіжного підприємництва в закладах П(ПТ)О, а також кваліфікаційні вимоги до професійних консультантів центрів кар'єри й підприємництва;

- забезпечити функціонування системної консультаційної допомоги молоді в започаткуванні власної справи, успішному провадженні підприємницької діяльності з урахуванням цивілізаційних викликів;

- істотно підвищити рівень культури підприємництва серед молоді, що уможливить підтримку молодіжного підприємництва, розвиток інноваційного потенціалу молоді, молодіжних стартапів, креативних індустрій та сприятиме модернізації національної економіки;

- забезпечити відпрацювання чітких механізмів ефективної взаємодії й конструктивної співпраці між представниками науки, освіти і бізнесу; створити індикатори для моніторингу стану розвитку молодіжного підприємництва.

У цьому контексті зазначимо, що на регіональному й місцевому рівнях розвитку бізнес-діяльності молоді певною мірою сприяють заходи, які проводяться численними громадськими організаціями («Молоді агенти змін» (м. Київ), «Джем Толока» (м. Переяслав), «НОВА Енергія» (м. Харків), регіональні представництва всеукраїнської громадської організації «ПОРУЧ» та ін.) й обласними (міськими) центрами молоді (Київський молодіжний центр, «Толока Хаб» (м. Переяслав), Молодіжний центр «Advanced worker» (м. Дніпро), Вінницький обласний молодіжний центр «Квадрат», Молодіжний центр «Місто ідей» (м. Ковель), Бердичівський молодіжний центр «М-Формація», Сумський міський Центр дозвілля молоді, Молодіжний комунікаційний простір «Speak & Do» (м. Полтава), Молодіжний центр Чернівців «Резиденція молоді», Харківський міський центр підтримки молодіжних ініціатив «HUB 6/9» та ін.). З одного боку, згідно з Типовим положенням про молодіжний центр (2017), метою та завданнями діяльності таких осередків, з-поміж іншого, передбачено сприяння соціалізації та самореалізації молоді; інтелектуальному, моральному, духовному розвитку молоді,

реалізації її творчого потенціалу; працевлаштуванню молоді та зайнятості у вільний час, молодіжному підприємництву⁵⁸, з іншого ж, із введенням в Україні воєнного стану громадським організаціям, що опікуються життєдіяльністю молоді, довелося істотно змінити свої функції і всі зусилля переорієнтувати на надання послуг щодо допомоги цивільному населенню. Вважаємо, що молодіжним осередкам, особливо в складних умовах сьогодення, доцільно продовжувати організовувати заходи, що сприятимуть самозайнятості молоді й успішному веденню молодими підприємцями власного бізнесу. Адже саме цей сектор позиціонується одним із найбільш вагомих пріоритетів і потужних джерел соціально-економічного поступу України у воєнний і повоєнний час.

Зорієнтованість державної молодіжної політики на створення сприятливих обставин підтримки малого і середнього підприємництва та необхідних гарантій бізнес-діяльності молодих підприємців, безперечно, сприятиме різнобічній самореалізації випускників закладів професійної освіти. У цьому зв'язку закономірним є проведення з 2015 р. міжнародних, всеукраїнських і регіональних акцій із розвитку молодіжного підприємництва («Start-up bussiness», 2016 р.); міжнародних конкурсів із молодіжного підприємництва («Diamond Challenge for High School Entrepreneurs», 2017 р., University of Delaware USA); конкурсів бізнес-планів («Всеукраїнський конкурс бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді», 2015 р.), фестивалів молодіжних проєктів соціального підприємництва («Beauty around me», 2016 р.; «Всеукраїнський фестиваль молодіжних муніципальних проєктів», 2017; «Demo Day», 2019); форумів («Бізнес-молодь: ефект wow від співпраці» 2017); марафонів (Онлайн-марафон «Інтернет маркетинг», 2021); численних конференцій, зльотів, засідань за круглим столом, дебатів, семінарів-тренінгів тощо; розроблення й оприлюднення інформаційно-методичних матеріалів, соціальних фільмів, відеороликів, у т. ч. соціальної реклами, з метою популяризації ідей малого і середнього бізнесу, мотивування молоді до самозайнятості й підтримки підприємницьких ініціатив, поглиблення

⁵⁸ Типове положення про молодіжний центр. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2017 р. № 1014 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1014-2017-%D0%BF#Text>

знань й удосконалення вмінь здобувачів професійної освіти, необхідних для розв'язання конкретних проблемних ситуацій і становлення молодіжного підприємництва загалом. Аргументуємо наведене міркування.

Так, Всеукраїнський конкурс бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді із 2015 р. організовують за двома номінаціями, в межах яких втілено різні види підприємництва в галузях сільського, лісового, рибного господарства, промисловості, будівництва, оптової й роздрібною торгівлі, надання сервісних послуг із ремонту, готельно-ресторанного обслуговування, транспорту і зв'язку, фінансової діяльності, державного управління, освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги, а також – соціального підприємництва (фінансування таких проєктів забезпечується коштами спонсорів, грантів від міжнародних організацій, державного бюджету), що зорієнтоване на покращення умов життєдіяльності особистості чи окремих соціальних груп, надання соціальних послуг. Під час всеукраїнських акцій, на кшталт «Start-up bussiness», презентується регіональний досвід молодіжного підприємництва задля його вдосконалення й впровадження у більш широкому масштабі. Науковий інтерес становить Міжнародний проєкт «Об'єднання та підвищення взаєморозуміння української молоді через розвиток молодіжного підприємництва та розбудову місцевих громад Донецької, Львівської, Харківської і Херсонської областей», що здійснюється Всеукраїнським громадським об'єднанням «Поруч» та партнерськими організаціями за підтримки Відділу преси, освіти та культури Посольства США в Україні й передбачає реалізацію триступеневої відбіркової системи навчання, що включає проведення тренінгів (перший етап), хакатону (другий етап) і п'ятиденного молодіжного «BissinessCamp(y)».

Такі й подібні заходи, безперечно, можуть бути ефективною комунікаційною платформою для представників державних структур, громадських лідерів, представників молодіжних осередків, потенційних соціальних партнерів, спонсорів, підприємців-початків тощо. Молодь, беручи в них участь, не тільки набуває практико-орієнтованих знань щодо створення власної справи,

налагодження бізнес-комунікацій, а й опановує порядок та механізми реєстрації бізнесу, особливості оподаткування форм малого бізнесу тощо.

Однак в Україні доводиться констатувати вкрай низький показник молодіжного підприємництва, що підтверджено аналітичними матеріалами з держбюджетної науково-дослідної роботи «Ефективні механізми формування ринку праці: молодіжний аспект» (2019–2021 рр.), виконаної співробітниками Державного інституту сімейної та молодіжної політики. Дослідники констатують, що станом на 2021 р. показник підприємців серед молоді становив не більше 5 %, а прагнення стати підприємцями було виявлено лише в 1/3 молодих громадян⁵⁹. Погоджуючись із висновками емпіричних розвідок А. Капліної⁶⁰, О. Левченко⁶¹, Є. Сірого⁶² й інших дослідників, вважаємо, що основними гальмівними чинниками розвитку молодіжного підприємництва в Україні залишаються, по-перше, складні цивілізаційні, політичні, соціальні, економічні обставини, у т. ч. недостатня розробленість чітких механізмів методико-інформаційної, фінансово-кредитної, інвестиційної підтримки молодіжного підприємництва й інституційного сприяння бізнес-діяльності молоді; проблемність отримання молодими підприємцями доступу до інших фінансових ресурсів; неспроможність впливати на зміни і ризики, які виникають у процесі економічної діяльності малих підприємств на ринку; недостатня обізнаність здобувачів П(ПТ)О у питаннях державної молодіжної політики, зокрема, міжнародних проєктів, всеукраїнських конкурсів, заходів, що організовуються молодіжними центрами в регіонах; відсутність у здобувачів професійної освіти системних знань та практичних навичок щодо започаткування й успішного ведення власного бізнесу, оцінювання та управління ринковими процесами, що спричиняє формування в них неготовності докладати для цього максимальні зусилля; недостатня

⁵⁹ Становище молоді України 2021 : Репрезентативне соціологічне дослідження. (2021). https://mms.gov.ua/storage/app/sites/16/Molodizhna_polityka/stanovishche-molodi-2021.pdf

⁶⁰ Капліна, А.І. (2020). Молодіжне підприємництво: проблеми та шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*, 11. 1–5. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8312>

⁶¹ Левченко, А.О., Янішевська, А.В.(2019) Молодіжне підприємництво – перспективний шанс для молодих спеціалістів. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*, 15, 52-56. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_15_10.

⁶² Сірий, Є. (2022). *Проблематика молодіжного підприємництва* в науково-дослідній роботі державного інституту сімейної та молодіжної політики (анотаційні матеріали НДР). *Молодіжне підприємництво*, 1, 79-89.

зорієнтованість викладачів і майстрів виробничого навчання, а відтак і учнів, до умов сучасної ринкової економіки, які динамічно змінюються; недостатній рівень якості й професіоналізму кадрового забезпечення підготовки майбутніх молодих підприємців.

Отже, розвиток молодіжного підприємництва в Україні у воєнний і повоєнний час буде можливим за умови системної підтримки цього сегменту на загальнодержавному, регіональному (обласному) й місцевому рівнях, зокрема, шляхом створення й запровадження єдиної системи стимулювання влади, бізнесу, науковців і суб'єктів освітніх процесів до започаткування молоддю власної справи й успішного її ведення; розроблення та реалізації комплексних програм фінансово-кредитної, інвестиційної підтримки молодіжного підприємництва шляхом удосконалення законодавчого підґрунтя і нормативно-правової бази молодіжного підприємництва; створення та впровадження стратегій, концепцій і методик консультування суб'єктів освітніх процесів із молодіжного підприємництва; розроблення системи пільг і преференцій молодим підприємцям; всебічного розвитку підприємницьких навичок та здібностей здобувачів професійної освіти.

У цьому контексті підкреслимо, що педагогічним працівникам важливо навчитися здійснювати інформаційне забезпечення цього процесу, допомагати молоді опановувати системні знання, колективно виконувати аналітично-дослідну роботу, оцінювати готовність молодих підприємців і результати їхніх дій та прогнозувати ймовірне визначення тенденцій розвитку подій, станів середовища, певних факторів на основі статистичних даних, припущень, передбачення, організовувати розроблення предметно-цільового проєкту на різних рівнях підприємницької діяльності: управлінському, економічному, маркетинговому, кадрових рішень, упровадження інформаційних технологій управління.

Власне практична реалізація концепції консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти ґрунтується на її провідній концептуальній ідеї, що полягає в розумінні консультування з молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О як «складного

психолого-педагогічного процесу, своєрідної стратегії своєчасної і дієвої допомоги майбутнім молодим підприємцям у започаткуванні власної справи й адаптуванні бізнесу до форс-мажорних обставин, що є цілісною, унікальною за змістом системою спільної продуктивної діяльності здобувача професійної освіти і консультанта».⁶³

Означений процес, що відбувається у межах формальної і неформальної освіти для кар'єри, передбачає:

- по-перше, розвиток особистісних якостей і загально визнаних ключових навичок, які є ознакою підприємницького мислення та поведінки;
- по-друге, підвищення обізнаності здобувачів П(ПТ)О з питань самозайнятості та можливостей кар'єрного зростання у підприємстві;
- по-третє, розроблення бізнес-проектів і керування віртуальними мініпідприємствами;
- по-четверте, оволодіння діловими навичками і знаннями про те, як розпочати й успішно розвивати власний бізнес.

Отже, консультування з молодіжного підприємництва реалізується двома способами:

1) в інтелектуальній, дослідницько-аналітичній і проєктній діяльності педагогічних працівників (на основі аналізу проблемних питань та розроблення конструктивних рішень їх розв'язання);

2) у взаємодії зі здобувачами професійної (професійно-технічної) освіти задля застосування набутих ними знань і вмінь, зокрема в складанні бізнес-планів.

Отже, реалізація концепції консультування з молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О передбачає такі види активності:

- аналіз конкретних ситуацій, що виникають у процесі підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до започаткування власної справи й успішного ведення власного бізнесу в умовах ринкової економіки;

⁶³ Basil, L. & Orlov, V. (2023). Youth entrepreneurship consulting – a guide to a quality life. In: *Quality of Life in Global and Local Contexts: Values, Innovation, and Multidisciplinary Dimensions*. Monograph. Opole: The Academy of Applied Sciences – Academy of Management and Administration in Opole, 289–301.

– надання учнівській молоді своєчасної психолого-педагогічної допомоги у прийнятті найбільш адекватних рішень, пов'язаних із їхньою майбутньою участю у підприємстві, що зумовлено усвідомленням значення розвитку підприємницьких якостей.

Характерними ознаками консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти визначаємо, по-перше, уважне й позитивне ставлення педагога-консультанта до індивідуально-особистісних ресурсів і потенційних можливостей кожного зі здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, які виявили прагнення самостійно планувати особистісну і професійну траєкторію життєдіяльності; по-друге, емпатію і конгруентність суб'єкт-суб'єктних стосунків.

Відповідно до сутнісної природи професійної (професійно-технічної) освіти і локальних особливостей закладів П(ПТ)О консультування з молодіжного підприємництва може реалізовуватися за такими стратегічними інваріантами:

– особливий різновид індивідуальної психолого-педагогічної допомоги окремим майбутнім кваліфікованих робітникам, які планують, опанувавши професію в закладі П(ПТ)О, започатковувати власний бізнес (індивідуальні бесіди, діалоги з фахівцем, обговорення, обмін думками, коворкінг тощо);

– цілісна система психолого-педагогічних впливів на здобувачів професійної освіти у процесі виконання ситуативних завдань (організація власне опосередкування у розв'язанні проблеми);

– мотивування і налагодження конструктивної взаємодії між здобувачами професійної освіти як партнерами й опонентами розв'язання проблеми;

– монологічне опосередкування процесу віднайдення ефективного способу вирішення проблемної ситуації;

– діалогічне опосередкування процесу пошуку кращого способу вирішення проблеми; підбиття підсумків роботи, що спонукає їх до перегляду власних ціннісно-світоглядних переконань щодо самозайнятості, підприємницької діяльності, сприяє мінімізації проблемного сприйняття різних аспектів їхньої

життєдіяльності, подолання відчуття страху і невпевненості, зростанню усвідомлення віри в себе і впевненості у розв'язанні суперечливих життєвих ситуацій, у т. ч. труднощів у оволодінні основами фінансової грамотності та інноваційного підприємництва, а також уможлиблює покращення загально-емоційного стану тощо;

– цілісний психолого-педагогічний процес у загальній системі професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників, що реалізується під час проведення аудиторних занять і позанавчальних заходів, зокрема в центрах кар'єри, бізнес-центрах та інших структурних підрозділах, метою діяльності яких передбачено підготовку учнівської молоді до кар'єрного зростання, у т. ч. в підприємстві.

Технологічно цей психолого-педагогічний процес передбачає виконання операцій із використанням необхідних засобів (матеріалів, інструментів) за конкретних умов у певній послідовності. Зважаючи на це, технологія консультування з молодіжного підприємництва відображає загальну тактику реалізації окремих освітніх технологій і проєктується на врахуванні закономірностей функціонування системи «педагог – соціальне середовище – здобувач освіти – майбутній підприємець» відповідно до певних обставин навчання (індивідуальне, групове, колективне, масове тощо). Їй притаманні загальні ознаки й закономірності реалізації освітнього процесу, незалежно від того, у вивченні якого конкретного предмета вони використовуються. Отже, під технологією консультування з молодіжного підприємництва розуміємо систему взаємопов'язаних дій суб'єктів освітньої діяльності, що включає методи, засоби навчання і теорії їх використання, забезпечуючи розвиток підприємницької компетентності й формування ділової активності майбутніх фахівців.

У розробленні технології консультування з молодіжного підприємництва враховуємо такі принципи: принцип первинності досвіду (викладач, організовуючи процес навчання або консультування, на початку заняття пропонує здобувачам професійної освіти проблемні питання, суперечливі завдання чи вправи, які необхідно виконати, ініціюючи в такий спосіб процес пошуку знання);

принцип інтерактивності (одночасна діяльність усієї групи здобувачів у засвоєнні інформації економічного змісту, їх залучення в діалогове навчання на основі обміну ідеями та способами дії); принцип інтегрованості (взаємозумовлене і взаємопов'язане застосування окремих технологій: особистісно-орієнтованої освіти, проблемного, диференційованого навчання, технології професійного пояснення); принцип керованості (реалізація методів діагностичного цілепокладання, планування, проєктування процесу навчання, поетапної діагностики, варіювання засобами і методами з метою коригування результатів); принцип відтворюваності (можливість відтворювати технологію в інших закладах освіти, різними педагогами); принцип подієвості (використання спеціально організованих освітніх подій (ситуацій) задля здійснення впливу на того, хто навчається, змінюються його уявлення, цінності і життєві смисли.

Концептуальна ідея технології консультування з молодіжного підприємництва полягає в проєктуванні діяльнісного простору здобувачів професійної освіти задля їхнього професійного розвитку і саморозвитку, в якому типові дії (стереотипи, алгоритми) є загальними способами виконання окремих операцій із розв'язання певного виду проблемних завдань. Відтак дидактико-методичне забезпечення технології консультування позиціонуємо

Отже, консультування здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти з питань молодіжного підприємництва дає можливість кожному майбутньому фахівцеві адекватно оцінити себе в якості суб'єкта підприємництва, визначити нові напрями, способи й засоби досягнення завчасно встановлених цілей, опанувати конкретні методи і прийоми реалізації індивідуально-особистісних ресурсів (потенціалів, здібностей, задатків, інтересів тощо. Отже, основним очікуваним результатом такої діяльності позиціонуємо істотні зрушення на рівні свідомості майбутніх фахівців, зокрема, самоаналіз ставлень до майбутньої підприємницької діяльності і відповідних ціннісно-світоглядних переконань, мінімізація проблемних аспектів життя, подолання невпевненості, труднощів у оволодінні основами фінансової грамотності та підприємництва, оптимізація

загальноемоційного стану, у т. ч. індивідуально-особистісних якостей суб'єктів освітнього процесу.

2.3. Модель консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти для повоєнного відновлення економіки України

Одним із наслідків російської агресії стала деформація ринку праці України. Вона зумовлена втратою Україною значної частки свого економічного потенціалу, ускладненнями щодо здійснення економічної діяльності в умовах повномасштабної війни та фізичного знищення промислових об'єктів, енергетичної та транспортної інфраструктури тощо. До повномасштабного вторгнення росії в Україну було 17,4 млн працездатних людей, у тому числі 8,3 млн жінок і 9,1 млн чоловіків. Сотні тисяч громадян, переважно чоловіків, було мобілізовано на захист України, а за межами України на початку 2024 року перебувало майже 9 мільйонів українців, з яких близько 3 мільйонів – трудові мігранти. Отож внаслідок російської агресії Україна втратила значну частку свого трудового потенціалу⁶⁴. Падіння ВВП, зумовлене російською агресією, детермінувало збільшення рівня безробіття, насамперед – серед молоді. Державна служба статистики (<https://www.ukrstat.gov.ua/>) не наводить дані щодо стану ринку праці у 2022–2024 рр., проте в останній передвоєнний рік статус безробітного мало 10,3 % населення працездатного віку, рівень же безробітної молоді у віці 15–24 років складав 19,4 %, тобто був майже вдвічі більшим за середній рівень безробітного населення в Україні, обчисленого за методикою Міжнародної організації праці.

У першому розділі монографії зазначалося⁶⁵, що воєнний стан в Україні вплинув на ситуацію з працевлаштуванням для більшої частини випускників закладів П(ПТ)О. Також 63 % зазначило, що під час воєнного стану заробітна плата була нижчою, ніж очікувалось, 53 % випускників було важко знайти роботу

⁶⁴ Бодняк, О. (2023, 12 травня) *З початку великої війни Україна втратила третину працездатного населення*. https://zaxid.net/z_pochatku_velikoyi_viyni_ukrayina_vtratila_tretinu_pratsezdalnogo_naselennya_n1563420/

⁶⁵ Леснікова, М. В., Денисюк, О. Я. (2024). *Вивчення та аналіз досвіду розвинених країн щодо проведення моніторингових досліджень кар'єрних траєкторій випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти та адаптація його для України*. Київ: ДНУ «Інститут освітньої аналітики». https://iea.gov.ua/wp-content/uploads/2024/06/az_analiz-karyernyh-trayektorij.pdf

за отриманою професією, 50 % було важко знайти будь-яку роботу. Майже п'ята частина випускників (23 %) не шукала роботу, адже розуміли, що під час воєнного стану у них немає шансів знайти хорошу роботу, 17 % випускників є внутрішньо переміщеними особами та поки не шукали роботу.

За таких обставин сподівання та надія для молодого покоління на покращення свого фінансового благополуччя лежить у системі координат становлення і розвитку молодіжного підприємництва. Стратегічним планом діяльності Міністерства освіти і науки України до 2027 року однією з пріоритетних цілей професійної (професійно-технічної) освіти визначено набуття випускниками необхідних компетентностей для ефективної побудови кар'єри та підприємництва⁶⁶. Для її реалізації Стратегічним планом передбачено: сприяння розвитку та постійному поліпшенню дуальної форми здобуття освіти, навчання на робочих місцях, розширенню практичної підготовки, а також учнівського підприємництва та підтримка стартапів; організація моніторингу професійної кар'єри випускників закладів (професійно-технічної) і фахової передвищої освіти; розвиток мережі центрів кар'єри у закладах освіти, запровадження інституту кар'єрних консультантів у названих закладах.

Принагідно зазначимо, що значна частка молоді вбачає саме підприємництво сферою реалізації своїх життєвих та професійних планів. Так, у дослідженні О. Сватюк і В. Біганської зазначено, що в Україні 73 % опитаної молоді обирає самозайнятість і власну справу, у ЄС таких лише 39 %. При цьому лише 19 % української молоді бажають працювати за найняття. Дослідниці зазначили, що в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України самозайнятість допомагатиме уникати проблем, пов'язаних з кризою на ринку праці⁶⁷.

Повоєнне відновлення економіки України має позитивно впливатиме на зайнятість молоді, проте значна її частка буде вимушена реалізовувати власну освітньо-професійну траєкторію саме у сфері підприємництва. Принагідно

⁶⁶ Стратегічний план діяльності Міністерства освіти і науки України до 2027 року (2024). Київ. <https://mon.gov.ua/storage/app/media/Strateh.plan.diyalnosti.MON.do.2027.roku.pdf>

⁶⁷ Сватюк, О. Р., & Біганська, В. А. (2023). Грант з підприємництва для молоді в умовах війни. *Економіка та суспільство*, випуск 56. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3037>

значимо, що значний рівень безробітної молоді є загальносвітовою тенденцією, що вимусило міжнародні організації та уряди багатьох країн розробляти програми сприяння молодіжному підприємництву. Одним з важливих складників таких програм є консультування молоді стосовно факторів, важливих для самостійної діяльності у сфері бізнесу (навчання підприємництва; юридично-консультативна підтримка молодіжного бізнесу; сприятливі нормативно-правові умови здійснення підприємницької діяльності молоддю; доступ до фінансування, насамперед – початкове фінансування тощо), яке можна охарактеризувати як консультування з молодіжного підприємництва.

Соціально-економічні аспекти підготовка молоді до підприємницької діяльності є об'єктом наукових розвідок багатьох вітчизняних дослідників. Напрями розв'язання зазначених висвітлено в публікаціях Л. Давидюк, А. Капліної, В. Смиричинського, К. Черевко, С. Черненко та інших науковців. Вони, зокрема, зазначають, що відповідно до об'єктивних закономірностей розвитку особистості молодь, в основному, перебуває в стані соціального переміщення, ідейного, морального і професійного становлення і вибору, пошуку свого місця в системі суспільних відносин, форм і способів включення в них. Також, через прагнення позбутися від економічної залежності від батьків, здобути самостійність в ухваленні рішень щодо власної долі, бажання самореалізуватися, утвердитися у власних очах і в очах оточуючих тощо, молодь проявляє свою активність щодо визначення перспектив освітньо-професійної траєкторії⁶⁸.

Зазначимо, що проблема підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності, одним з провідних компонентів якої є консультування з молодіжного підприємництва, ускладнюється низкою об'єктивних факторів, серед яких такі: нерегульоване законодавство у сфері молодіжного підприємництва; неналежний рівень бізнес-підготовки учнів у закладах загальної середньої та професійної (професійно-технічної) освіти обумовлений їх змістом; недостатня

⁶⁸ Юр'єва, С. Ю., & Шкурупій, К. В. (2021). *Молодіжне підприємництво: вплив на розвиток регіону у контексті створення бізнес-спільнот*. https://eprints.kname.edu.ua/57792/1/%D0%A1%D0%91%D0%9E%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%9A%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3_2021-70-73.pdf

орієнтованість молодих людей щодо отримання додаткових знань, умінь та професійних навиків поза системою формальної освіти; відсутність у молоді мотивів і навиків до самостійного отримання знань щодо підприємницької діяльності тощо⁶⁹.

Внаслідок повномасштабної російської агресії український бізнес стикнувся з розривом ланцюгів постачання, браком палива, електроенергії, зменшенням споживчого попиту, пошкодженням основних фондів, вимушеною релокацією та низкою інших негативних наслідків бойових дій. Значна частина підприємств скоротила обсяги виробництва або взагалі припинила свою діяльність. Вплив повномасштабної війни на попит і пропозицію товарів і послуг, логістичні проблеми, подальше руйнування енергетичних потужностей і зниження реальних доходів населення стримують відновлення економіки і обумовлюють погіршення економічні очікування підприємств та підприємців⁷⁰. В умовах воєнного стану з'явилася ще низка перешкод та викликів, що постають перед здобувачами П(ПТ)О. Насамперед це стосується регіонів України, наближених до лінії бойових дій, та тимчасово окупованих територій. Навчальна база багатьох закладів П(ПТ)О або зруйнована, або вимушено релокована до більш безпечних регіонів України. Хоча заклади П(ПТ)О освіти націлені на розвиток професійних навичок у молодого покоління та їх підготовку відповідно до запитів ринку праці, та, на жаль, вони в умовах воєнного стану не мають релевантних ресурсів, необхідних для забезпечення молоді знаннями та професійними навичками, що є актуальними у контексті підготовки до підприємницької діяльності⁷¹.

Здійснення ефективного консультування з молодіжного підприємництва потребує насамперед визначення його мети та завдань. Аналіз психолого-педагогічних досліджень з проблем підготовки молоді до підприємницької діяльності (І. Добренко, І. Зінькова, В. Майковська, М. Ткаченко та ін.) дозволяє

⁶⁹ Краус, К. М., Краус Н. М., & Осецький, В. Л. (2023). Молодіжне підприємництво та політика підтримки молоді в умовах воєнного стану. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*, (11), 150-163. <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/191>

⁷⁰ Рамка підприємницької компетентності молоді в Україні. (2023). https://drive.google.com/file/d/1rpPgTEu8v1ol1C_b6SnUewdK4Ib3j8Ob/view?pli=1

⁷¹ Краус, К. М., Краус Н. М., & Осецький, В. Л. (2023). Молодіжне підприємництво та політика підтримки молоді в умовах воєнного стану. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*, 1(11), 150-163. <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/191>

визначити, що метою такого консультування є формування підприємницької компетентності в учнів закладів освіти, здатних та мотивованих до вибору підприємницької діяльності як генерального вектору реалізації власної освітньо-професійної траєкторії. Ефективне розв'язання комплексу проблем, зумовлених формуванням підприємницької компетентності в учнів закладів П(ПТ)О, передбачає створення відповідного освітнього середовища, в якому комплекс організаційних та психолого-педагогічних заходів забезпечуватиме досягнення поставленої мети. При цьому специфіку зазначеного процесу доцільно досліджувати шляхом створення моделі консультування з молодіжного підприємництва.

Моделювання є методом дослідження явищ і процесів, що ґрунтується на зміні конкретного об'єкта досліджень (оригіналу) іншим, подібним до нього об'єктом (моделлю). У широкому сенсі воно є особливим пізнавальним процесом, методом теоретичного, практично опосередкованого пізнання, коли суб'єкт замість безпосереднього об'єкта пізнання вибирає чи створює схожий із ним допоміжний об'єкт – замісник (модель), досліджує його, а здобуту інформацію переносить на реальний предмет вивчення⁷². В українському педагогічному словнику⁷³ моделювання характеризується як метод пізнання й перетворення світу, який дістав поширення з розвитком науки та обумовив створення нових типів моделей, які вплинули на розвиток нових функцій самого методу. В Енциклопедії освіти моделювання в педагогіці визначається як загальнонауковий метод дослідження педагогічних об'єктів, відображуваних у моделях. При цьому результати таких досліджень переносяться з моделі на об'єкт⁷⁴.

Смислове навантаження терміна «модель» багатопланове. Розрізняють наукові (ідеальні, уявні), виробничі (реальні, матеріальні) і навчальні (ідеальні та реальні) моделі. Модель в науці – будь-який образ, аналог (уявний чи умовний): зображення, визначення, схема, креслення, графік, карта тощо якого-небудь

⁷² Вітвицька, С. (Ред). (2019). *Моделювання професійної підготовки фахівців в умовах євроінтеграційних процесів*. Монографія. Житомир: Вид. О. О. Євенок, 17–18.
<http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7940/1.pdf>

⁷³ Гончаренко, С. У. (2011). *Український педагогічний словник*. Рівне: Волин. Обереги, 25.

⁷⁴ *Енциклопедія освіти: 2-ге вид., допов. та перероб* (2021). Київ: Юрінком Інтер, 583.

об'єкта, процесу або явища («оригіналу» цієї моделі). Наприклад, модель – опис об'єкта (предмета, явища або процесу) на якій-небудь формалізованій мові, складений з метою вивчення його властивостей. Характеристика моделі чітко окреслена у вітчизняній енциклопедії освіти, як «... уявна або матеріально реалізована система, яка відображає або відтворює об'єкт дослідження і здатна змінювати його так, що її вивчення дає нову інформацію стосовно цього об'єкта»⁷⁵. При цьому зазначається, що за властивостями моделі можна дізнатися про ті властивості об'єкта, які є аналогічними і в моделі, і в об'єкті (там само).

Моделювання здійснюється за наступним алгоритмом: постановка завдання → створення або вибір моделі → дослідження моделі → перенесення знань з моделі на оригінал. Моделювання, як науковий метод, ґрунтується на синтетичному підході, який дозволяє виділяти цілісні системи і досліджувати їх функціонування, а головною його перевагою є цілісність інформації⁷⁶. Ефективне педагогічне моделювання включає п'ять основних етапів: 1) вивчення проблеми побудови моделі та визначення функцій об'єкта, який досліджується, його місця та ролі у системі освіти; 2) постановка завдань для з'ясування компонентів моделі, її ефективного функціонування та діагностики; 3) виокремлення необхідних компонентів моделі та визначення критеріїв для їх діагностики; 4) встановлення взаємозв'язків (логічних, функціональних, семантичних, технологічних та ін..) між визначеними раніше компонентами моделі; 5) розробка моделі та передбачення її динаміки⁷⁷.

В останні десятиліття у багатьох педагогічних роботах спостерігається оперування категоріями, що продукуються чи базуються на понятті педагогічної моделі. При цьому, як зазначав Є. Лодатко⁷⁸, усякий педагогічний процес чи педагогічна система характеризуються унікальною сукупністю рис, властивостей,

⁷⁵ *Енциклопедія освіти*. (2008). К: Юрінком. Інтер, 516.

⁷⁶ Дубасенюк, О. А., & Іванченко, А. В. (2002.). *Практикум з педагогіки*: Навч. посібн. Житомир: ЖДПУ, 40.

⁷⁷ Спірін, О.М., Яцишин, А.В., Іванова, С.М., Кільченко, А.В., & Лупаренко, Л.А. (2017). Модель інформаційно-аналітичної підтримки педагогічних досліджень на основі електронних систем відкритого доступу. *Інформаційні технології і засоби навчання*. Вип.3, т.59, с. 134-154. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2017_59_3_15

⁷⁸ Лодатко, Є. О. (2021). *Педагогічне моделювання*: монографія. Черкаси: Видавець Гордієнко Є.І., 86 https://www.researchgate.net/profile/Evgen-Lodatko/publication/361099124_Pedagogical_modeling_monograph/links/62a21bd3a3fe3e3df86af60a/Pedagogical-modeling-monograph.pdf

ознак; функціонують у конкретному часі й просторі (або деякій його частині); відображають принципи власної внутрішньої організації чи особливості функціонування; спрямовуються на досягнення певної мети чи вирішення окремих суспільно значимих завдань; втілюються у конкретні культурні форми. За такого підходу дослідник визначив концептуальні орієнтири для потрактування поняття педагогічної моделі відповідно до методологічних підходів, застосованих у дослідженні соціально-педагогічних систем. Він визначив педагогічні моделі як мисленнєві системи, що імітують чи відображають певні властивості, ознаки, характеристики об'єкта дослідження або принципи його внутрішньої організації чи функціонування і презентуються у вигляді культурної форми, притаманної певній соціокультурній практиці (там само, с. 341).

Педагогічне моделювання полягає у дослідженні та відтворенні у спрощеному вигляді структури багатофакторного явища шляхом штучного створення зразка, що має спеціальну знаково-символічну форму, безпосереднє вивчення якої дає нові знання про об'єкт дослідження⁷⁹. За такого підходу сутність педагогічного моделювання розкривається як відображення характеристик існуючої педагогічної системи у спеціально створеному об'єкті, аналізі певного фрагмента соціальної реальності, який і є педагогічною моделлю. Отже, науково обґрунтована модель певного процесу покликана відтворювати не лише його статику, а й динаміку, що дозволяє прогнозувати його розвиток та майбутній вплив на певний педагогічний феномен⁸⁰.

Метод моделювання є предметом широкого використання в сучасних науково-педагогічних дослідженнях (В. Гриньова, О. Дубасенюк, В. Чайка, В. Чернілевський та ін.) як метод пізнання, що має за мету відображення цілісного процесу професійної підготовки майбутніх фахівців та його проектування (О. Ярошинська, Л. Виготський, В. Ясвін, В. Мануйлов, В. Рубцов та ін.). В галузі педагогічної науки визнано, що одним із важливих напрямів пошуку шляхів підвищення якості професійної підготовки майбутнього фахівця є розробка її

⁷⁹ Вішнікіна, Л.П. (2008). Педагогічне моделювання як основа проектування освітніх процесів. *Іміджсучасного педагога*, 7–8(86–87), 80–84.

⁸⁰ Докучаєва, В. В. (2007). *Теоретико-методологічні основи проектування інноваційних педагогічних систем*. (Дис. д-ра пед. наук). Луганськ, 132.

моделі. На думку О. Савченко, моделювання є методом дослідження об'єктів на їх моделях-аналогах; побудова і вивчення моделей реально існуючих предметів, явищ і тих, що спеціально сконструйовані⁸¹. В. Маслов під моделюванням розуміє творчий цілеспрямований процес конструктивно-проективної, аналітико-синтетичної діяльності (на основі обробки існуючої інформації) з метою відображення об'єкта в цілому або його характерних компонентів, які визначають функціональну спрямованість об'єкта, забезпечують стабільність його існування та розвитку⁸².

Модель, як мисленнєво представлена або матеріально реалізована система, яка відображає об'єкт дослідження, здатна замінити його таким чином, що її вивчення дає нам нову інформацію про об'єкт та характеризує його за відповідними ознаками: імітація об'єкта дослідження чи процесу в моделі; здатність до заміщення досліджуваного об'єкта (процесу); отримання нової інформації про об'єкт тощо⁸³, розглядав В. Штофф. В. Ягупов під моделлю у педагогіці розуміє знакову систему, за допомогою якої можна відтворити освітній процес як предмет дослідження, показати в цілісності його структуру, функціонування й зберегти цю цілісність на всіх етапах дослідження⁸⁴. За визначенням І. Зязюна, модель являє собою штучно створений зразок у вигляді схеми, фізичних конструкцій, знакових форм чи формул, який, будучи подібним до досліджуваного об'єкта (чи явища), відображає й відтворює у більш простому вигляді структуру, властивості, взаємозв'язки та відношення між елементами цього об'єкта⁸⁵. В. Алфімов вважав, що модель виступає формою абстракції особливого роду, в якій суттєві відношення об'єкта закріплені у зв'язках, які наочно сприймаються й уявляються. Модель є своєрідною єдністю одиничного і загального, при якій на перший план висунуте загальне, суттєве⁸⁶.

⁸¹ Савченко, О. Я. (1999). *Дидактика початкової школи: навчальний підручник*. К: Генеза.

⁸² Маслов, В. І. (2009). Концептуальні засади побудови, зміст і структура орієнтованої моделі функціональної компетентності керівників навчальних закладів. *Післядипломна освіта в Україні*, 2, 3–10.

⁸³ Штофф, В. А. (1996). *Моделирование и философия*: перевод с англ. М: Наука, 19.

⁸⁴ Ягупов, В. В. (2003). Моделювання педагогічного процесу як педагогічна проблема. *Неперервна педагогічна освіта: теорія і практика: науково-методичний журнал*. К:МДГУ, Вип.1, 28–37.

⁸⁵ Зязюн, І. (2004). Філософія педагогічного світогляду. *Професійна освіта: педагогіка і психологія*, 6, 209–222.

⁸⁶ Алфімов, В.М. (2003). Творча особистість: педагогічне моделювання. *Наукова скарбниця освіти Донеччини*, 1, 13–21.

На думку С. Вітвицької, моделювання, як метод наукового пізнання, виконує такі функції:

- функцію екстраполяції та інтерполяції (модель надає доповнювальну інформацію про досліджуваний об'єкт – цю функцію виконують демонстративні, ілюстративні та навчально-евристичні моделі);
- абстрагуюча функція (уявне відокремлення певної властивості або ознаки з метою більш глибокого їх вивчення);
- синтезувальна функція (модель може поєднувати у собі властивості багатьох різних предметів, явищ і процесів, відтак поширюватись на об'єкти, поширення на які спочатку не передбачалось);
- евристична функція (тимчасове переключення з реального об'єкта на уявний – модель);
- дидактична функція (використання моделювання з метою підвищення ефективності учбового процесу)⁸⁷.

Отже, терміном «модель» у педагогічній науці позначають деяку систему, що уявляється в думках, яка, заміщаючи і відображаючи в пізнавальних процесах іншу систему-оригінал, перебуває з нею у відношенні схожості (подібності), завдяки чому створення моделі та її наукове обґрунтування дає змогу отримати нову інформацію про оригінал. У педагогічній науці та практиці використовуються різноманітні моделі, стисла характеристика деяких з яких наведена нижче.

Серед значного розмаїття моделей у педагогічній науці і практиці найчастіше використовуються такі моделі: дослідні (пробні) моделі, феноменологічні моделі, концептуальні моделі, пояснювальні моделі, редуційні (спрощувальні) моделі, розвивальні моделі, тестувальні моделі, ідеальні моделі, теоретичні моделі, математичні моделі, моделі масштабу, евристичні моделі, дидактичні моделі, фантастичні моделі, іграшкові моделі, уявні моделі, замінювальні моделі, піктографічні моделі, формальні моделі, аналогові моделі,

⁸⁷ Вітвицька, С. (Ред). (2019). *Моделювання професійної підготовки фахівців в умовах євроінтеграційних процесів*. Монографія Житомир: Вид. О.О. Євенок, 19.

комп'ютерні цифрові моделі, комп'ютерні аналогові моделі тощо (там само, с. 22).

Моделювання належить до теоретичних методів дослідження, що мають за мету створення структурних механізмів педагогічного процесу, вивчення логічних залежностей педагогічних явищ тощо. Модельний підхід передбачає створення моделі як спрощеної копії реального об'єкта чи явища. Необхідно зазначити, що моделювання є одним із наукових методів дослідження об'єктів і процесів побудови їхніх моделей, які зберігають основні особливості об'єкта дослідження. Метод моделювання ґрунтується на принципі аналогії. Тобто існує можливість вивчення об'єкта не безпосередньо, а через розгляд подібного йому, спрощеного в певній мірі і більш доступного об'єкта, його моделі.

За формою в наукових дослідженнях використовуються моделі переважно ідеальні або наближені до ідеальних кібернетичних, або інформаційні⁸⁸. В якості навчальних використовують як матеріальні, так і інформаційні моделі. При цьому матеріальні моделі (іграшки, макети тощо) переважають на ранніх етапах розвитку дитини, значення ж інформаційних моделей зростає в підлітковому віці.

За структурою моделі застосовують такі: ієрархічні, табличні та мережеві. В ієрархічних моделях об'єкти розташовані на певних рівнях, причому об'єкти нижчого рівня входять як складові до одного з об'єктів вищого рівня. За ієрархічним принципом часто створюють різні класифікації. Мережеві моделі застосовують для опису систем зі складною структурою зв'язків між елементами. В табличних моделях основні об'єкти або властивості мають вигляд переліку і розташовані в боковому таблиці, а їх кількісні значення або якісні характеристики розташовані у відповідних комірках таблиці. В табличній формі оформлюють моделі навчальних планів, моделі-співставлення тощо⁸⁹.

За об'єктом дослідження вирізняють широкий діапазон моделей у відповідності до завдань конкретного дослідження: моделі засобів навчання (планів, програм, підручників, засобів наочності, технічних засобів навчання,

⁸⁸ Штофф, В. А. (1996). *Моделирование и философия*: перевод с англ. М: Наука.

⁸⁹ Анісімов, М. В. (2011). *Теоретико-методологічні основи прогнозування моделей у професійно-технічних навчальних закладах*. Київ-Кіровоград: ПОЛУМ.

лабораторного устаткування тощо); моделі навчальних завдань; моделі-кваліфікаційні характеристики; моделі фахівця тощо⁹⁰. За ознакою розвитку у часі моделі поділяють на статичні та динамічні. Статичні моделі відображають стан досліджуваної системи в певний фіксований момент часу, динамічні моделюють розвиток системи в досліджуваній період часу. Динамічні моделі можуть бути дискретними або безперервними. Дискретні моделі відображають стан системи впродовж ряду фіксованих проміжків або моментів часу, наприклад, по навчальних або календарних роках. Безперервні моделі відтворюють постійні зміни стану педагогічного явища, що досліджується, в залежності від часу⁹¹.

Консультування з питань молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О можна розглядати у контексті таких інваріантів: специфічний напрям психолого-педагогічної допомоги майбутнім фахівцям, які планують започаткувати власний бізнес; особливий спектр психолого-педагогічних впливів на здобувачів професійної освіти, спрямований на розвиток їх кар'єрної компетентності; особливий психолого-педагогічний процес у загальній системі професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників; напрям кар'єрного консультування здобувачів професійної освіти. Ми вважаємо, що, з точки зору організаційно-педагогічного забезпечення консультування з молодіжного підприємництва, його доцільно розглядати як напрям кар'єрного консультування учнів закладів П(ПТ)О. Перед молодою людиною по закінченні навчання постає дилема стосовно майбутньої професійної діяльності – праця за наймом або самостійна підприємницька діяльність. При цьому праця за наймом в установі, підприємстві, організації, що належить до державного сектору економіки, та праця за наймом в установі, підприємстві, організації, що належить до альтернативного сектору економіки, принципово не відрізняються. Якщо ж прийдешня освітньо-професійна траєкторія спрямована на підприємницьку діяльність, то вона вимагає від людини, крім наявності професійно необхідних

⁹⁰ Єжова, О. В. (2016). *Теорія і практика створення прогностичних моделей підготовки кваліфікованих робітників швейної галузі*. Кіровоград, Україна: РВВ КДПУ ім. В. Винниченка. <https://fmo-journal.fizmatsspu.sumy.ua/publ/4-1-0-335>

⁹¹ Єжова, О. В. (2016) Класифікація моделей в педагогічних дослідженнях». *Наукові записки*. Серія: проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти, т. 2, 5, 202–206. <https://core.ac.uk/download/pdf/228636549.pdf>

якостей особистості, ще й додаткову сукупність якостей, мотивів, знань, умінь і таке інше, які дозволятимуть учневі самореалізуватися саме як підприємцю, тобто передбачається розвиток як кар'єрної, так і підприємницької компетентності.

Визначення формування підприємницької компетентності, як провідної мети консультування з молодіжного підприємництва, узгоджується з тенденціями становлення та реалізації ідей підприємництва в професійній підготовці фахівців в країнах Європейського Союзу. Зокрема, Європейською комісією наголошено, що розвиток підприємництва в Європі є стратегічно важливим, оскільки це сприяє створенню робочих місць, забезпечує економічне зростання та конкурентоспроможність громадян⁹².

Стратегічні орієнтири щодо підготовки молоді до підприємницької діяльності було окреслено у прийнятій у 2006 р. Oslo Agenda for Entrepreneurship Education in Europe. Програмою передбачалися інтеграція, моніторинг та діагностика прогресу держав-членів ЄС щодо ефективності формування підприємницької компетентності із застосуванням конкретних індикаторів вимірювання; створення загальноєвропейської структури та забезпечення координації на рівні ЄС з визначенням цілей і результатів навчання підприємництва; розроблення та реалізація національних стратегій навчання підприємництва з чітким визначенням цілей всіх етапів навчання та активного залучення всіх відповідних учасників; визначення конкретних дій щодо включення підприємницького складника в зміст освітніх програм підготовки фахівців різних рівнів освіти; сприяння розвитку підприємницької компетентності на регіональному рівні; залучення провідних фахівців галузі до викладання дисциплін підприємницького спрямування тощо⁹³.

Визначаючи підприємницьку компетентність як ключову⁹⁴, Європейський парламент та Рада Європи окреслили зміст підприємницької компетентності як здатності обробляти та використовувати знання та інформацію широкого

⁹² *European Commission. Green paper: entrepreneurship in Europe. (2003).* https://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/entrepreneurship_europe.pdf

⁹³ *European Commission (2006). The Oslo agenda for entrepreneurship education in Europe.* https://www.gvpartners.com/web/pdf/EC_Oslo_Agenda.pdf

⁹⁴ *Рекомендація 2006/962/ЄС Європейського Парламенту та Ради (ЄС) «Про основні компетенції для навчання протягом усього життя» від 18 грудня 2006 року (2006).* https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_975#Text

діапазону, що сприятиме формуванню активної громадянської позиції та особистісному/професійному зростанню. Зрозуміло, що таке визначення є недостатньо конкретним, тому сутність підприємницької компетентності було уточнено низкою загальноєвропейських та національних документів.

Оскільки розвиток підприємливості громадян є однією з ключових цілей політики ЄС, у 2016 році за замовленням Європейської комісії для системи освіти була розроблена *Entre Comp: The Entrepreneurship Competence Framework* (Рамка підприємницької компетентності)⁹⁵. За результатами реалізації цього проєкту було розроблено структуру підприємницької компетентності, визначено напрями та способи вдосконалення підприємницької спроможності громадян країн-членів ЄС. Поглиблюється розуміння того, що підприємницьких умінь, знань і настанов можна навчитися, що, у свою чергу, приведе до широкого розвитку підприємницького мислення і підприємницької культури, корисних як для громадян, так і для суспільства в цілому (там само).

Рамка *Entre Comp* складається з трьох сфер (ділянок) компетентностей: «Ідеї та можливості» (англ. *ideas and opportunities*), «Ресурси» (англ. *resources*) та «Трансформація в дії» (англ. *taking into action*). Кожна сфера включає п'ять компетентностей, які спільно складають структурні елементи підприємницької компетентності:

1) «Ідеї та можливості»: визначення можливостей; креативність; бачення; оцінка ідей; стале мислення (англ. *sustainable thinking*);

2) «Ресурси»: самосвідомість та самоефективність; мотивація і наполегливість; мобілізація ресурсів; фінансова та економічна грамотність; мобілізація інших осіб;

3) «Трансформація в дії»: ініціативність; планування й управління; подолання двозначності, невизначеності і ризиків; співпраця з іншими; безперервне навчання через досвід⁹⁶.

⁹⁵ *EntreComp. (2016). Framework of Entrepreneurial Competence.* <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101581>

⁹⁶ Пріма, Раїса, & Бортгюк, Тетяна. (2021). Підприємницька компетентність: сутність та дефініціювання. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 1 (105), 254. <https://pedscience.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/08/25.pdf>

У 2018 р. Європейським парламентом і Радою Європейського Союзу було схвалено Рамкову програму оновлених ключових компетентностей для навчання протягом життя (Ключові компетентності для навчання впродовж життя, 2018)⁹⁷. До переліку ключових компетентностей названою програмою вперше було включено й підприємницьку компетентність, яка передбачає реалізацію здатності організувати власну трудову та підприємницьку діяльність і працю колективу, орієнтуватися в нормах та етиці трудових відносин; аналізувати і оцінювати власні професійні можливості (там само).

Країни Європейського Союзу орієнтуються на визначення підприємницької компетентності, що наведено у Рамці підприємницької компетентності EntreComp⁹⁸, Рекомендаціях Європейського парламенту⁹⁹ та Ради Європи щодо Довідкової Рамки ключових компетентностей для навчання впродовж життя¹⁰⁰ та оновленій Рамці підприємницької компетентності (2020 р.)¹⁰¹. Так, Рамкою підприємницької компетентності вона визначена як здатність особистості втілювати ідеї у сферу економічного життя; інтегрована якість, що базується на креативності, творчості, інноваційності, здатності до ризику, а також спроможності планувати і організувати підприємницьку діяльність. У більшості країн-членів ЄС використовують трактування підприємницької компетентності відповідно до вищезазначених нормативних документів ЄС¹⁰². Проте національні нормативно-законодавчі документи країн ЄС, посилаючись на європейські Рамки, не завжди відображають ключовий зміст підприємницької компетентності, але загалом у країнах ЄС підприємництво на рівні держави асоціюється з можливостями, цінністю та створенням бізнесу (там само).

⁹⁷ Ключові компетентності для навчання впродовж життя. (2018). <http://dystosvita.blogspot.com/2018/01/2018.html>

⁹⁸ EntreComp (2016). *Framework of Entrepreneurial Competence*. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101581>

⁹⁹ Recommendation of The European Parliament and of the Council of 18 December 2006 on key competences for lifelong learning (2006). *Official Journal of the European Union*, 1–9. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:394:0010:0018:en:PDF>

¹⁰⁰ Council of the European Union (2018). Council Recommendation of 22 May 2018 on key competences for lifelong learning (Text with EEA relevance.). *Official Journal of the European Union*, 189, 1–13. <https://eur-lex.europa.eu/legal>

¹⁰¹ EntreComp (2020). *Framework of Entrepreneurial Competence. EntreComp: at Work*. https://entre-comp.eu/read_news.php?id_news=7&lang=EN&activo

¹⁰² Тадеуш, Олена. (2024). Ідеї підприємництва в змісті освітніх програм підготовки фахівців: європейський досвід. *Неперервна професійна освіта: теорія і практика*, 1(78), 112-130. https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/48516/1/O_Tadeush_NPOTP_1_IPZOPPF.pdf

Варто зазначити, що протягом останніх десятиліть сучасна система освіти приділяє особливу увагу формуванню підприємницької компетентності як вирішальної у розвитку (як особистісному, так і професійному) людини та соціально-економічному розвитку суспільства загалом, адже сучасні реалії соціокультурного життя вимагають від будь-якої особистості розуміння політичних і соціально-економічних підвалин функціонування держави, усвідомлення особливостей організації економічної сфери, володіння елементарними вміннями оптимально організовувати свій час, бюджет, внутрішні та зовнішні ресурси з максимальною користю для себе¹⁰³.

Підприємницька компетентність є об'єктом наукових розвідок вітчизняних дослідників, у яких вона розглядається як багатозначний, мультиплікативний і багатовимірний феномен.

Зокрема, Г. Матукова зазначила, що у сутності зазначеної компетентності відзначено діалектичний характер, оскільки це складне особистісне утворення визначає вектор професійного саморозвитку фахівця: від кваліфікованості, готовності, компетентності – до професіоналізму й професійної майстерності¹⁰⁴.

Ю. Білова визначила підприємницьку компетентність як інтегральну психологічну якість особистості, яка проявляється в мотивованій здатності дотворчого пошуку та реалізації нових ідей та дає змогу вирішувати різноманітні проблеми в повсякденному, професійному, соціальному житті¹⁰⁵.

М. Ляшенко під цією компетентністю розуміє відповідну здатність людини, що об'єднує в собі знання, уміння й навички з основ підприємництва в професійній діяльності, готовність до створення власного бізнесу, здатність довести свої наукові здобутки до комерціалізації та впровадити їх у певній галузі економіки; уміння критично осмислювати й використовувати різноманітну

¹⁰³ Лупаренко, С. (2020). Зміст, форми й методи розвитку підприємницької компетентності студентів у закладах вищої освіти. *Актуальні питання гуманітарних наук*, 28, 2, 243–247. <https://pedscience.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/08/25.pdf>

¹⁰⁴ Матукова, Г. І. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю*. (Автореф. дис. д-ра пед. наук). Ін-т пед. освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

¹⁰⁵ Білова, Ю. А. (2013). Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти*, 7, 15–17. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ozfm_2013_7_7

інформацію; творчий підхід до справи, наявність певних лідерських якостей¹⁰⁶.

О. Коберник¹⁰⁷ зазначав, що результатом формування в учнів підприємницької компетентності є знання з основ економічного аналізу господарської діяльності й підприємництва, уміння здійснювати мінімаркетингові дослідження, здатність співвідносити свої потреби й власні економічні інтереси з потребами інших людей, із наявними матеріальними, трудовими й природними ресурсами; готовність організувати власну підприємницьку діяльність, складати, здійснювати й оцінювати бізнес-проекти, приймати економічно обґрунтовані рішення в динамічному світі; аналізувати і оцінювати власні професійні можливості, здібності та співвідносити їх з потребами ринку праці.

С. Прищепа¹⁰⁸ визначила підприємницьку компетентність як інтегративне особистісне утворення, що забезпечує спроможність людини правильно співвідносити власні можливості, економічні інтереси й потреби з потребами інших людей, наявними матеріальними, трудовими, природними й екологічними ресурсами, готовність здійснювати успішну підприємницьку діяльність, спрямовану на отримання різних матеріальних та соціальних вигід для себе та суспільства.

У дисертаційному дослідженні В. Майковської¹⁰⁹ підприємницьку компетентність майбутніх фахівців визначено як інтегративне особистісне утворення, що характеризує здатність фахівця до саморозвитку й самореалізації в ситуаціях невизначеності суспільно-політичних, економічних та культурних змін; професійно вмотивовану здатність продукувати ідеї, здійснювати пошук ресурсів і можливостей для вирішення соціально-економічних проблем у сфері обслуговування, створювати на основі набутих фахових знань і вмінь культурні,

¹⁰⁶ Ляшенко, М. (2016). Формування підприємницької компетентності у майбутніх учителів технологій. *Наукові записки: зб. наук. пр. Кіровоград. держ. пед. ун-т імені В. Винниченка. Серія : Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти*. Вип. 9., Ч. 3, 51-54. http://nbuv.gov.ua/UJRN/nz_pmfm_2016_9%283%29_15

¹⁰⁷ Коберник, О. (2014). Теоретико-методичні засади компетентнісного підходу в технологічній освіті. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців : методологія, теорія, досвід, проблеми* : зб. наук. праць. Вінниця, 37, 85–91. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sitimn_2014_37_14

¹⁰⁸ Прищепа С.М. (2019). До проблеми формування підприємницької компетентності учнів: сучасні підходи. *Молодий вчений*, 1(2), 383-385. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-1-65-88>

¹⁰⁹ Майковська, В. І. (2021). *Теорія і практика формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців сфери обслуговування у закладах вищої освіти*. (Автореф. дис. . доктора пед. наук). Сумський державний педагогічний ун-т ім. А. С. Макаренка. Суми. <https://repository.sspu.edu.ua/handle/123456789/10976>

соціальні й економічні цінності, отримувати певний матеріальний та нематеріальний зиск відповідно до сформованої системи духовно-моральних орієнтирів.

Сутність поняття «підприємницька компетентність», як складного соціально-економічного і психолого-діяльнісного феномену, конкретизованого динамічним комплексом ціннісно-світоглядних орієнтацій, знань, умінь, способів діяльності, досвіду, професійно значущих якостей, що цілісно визначають підготовленість особи до підприємницької діяльності в межах реалізації професійно-функціональних завдань, зокрема здатність до самозайнятості (відкриття власної справи), вміння аналізувати ринкові можливості підприємства, опановувати провідні економічні ролі, об'єктивно оцінювати індивідуально-особистісні здібності до підприємництва, конкретизовано у дисертаційному дослідженні М. Ткаченка¹¹⁰.

У дослідженні О. Попової і С. Золотухіна¹¹¹ підприємницьку компетентність визначено як інтегральну характеристику особистості фахівця, що відображає сукупність знань, умінь, досвіду, особистісних якостей, яка забезпечує успішність здійснення підприємницької діяльності в різних сферах життєдіяльності (професійній, громадянській, побутовій тощо).

Узагальнення результатів аналізу наукових джерел надає змогу визначити підприємницьку компетентність як складний соціально-економічний і психолого-діяльнісний феномен, конкретизований динамічним комплексом ціннісно-світоглядних орієнтацій, знань, умінь, способів діяльності, досвіду, професійно значущих якостей, що цілісно визначають підготовленість особи до підприємницької діяльності в межах реалізації професійно-функціональних завдань, зокрема здатність до самозайнятості (відкриття власної справи), вміння аналізувати ринкові можливості підприємства, опановувати провідні економічні ролі, об'єктивно оцінювати індивідуально-особистісні здібності до підприємництва.

Підходи до визначення структури підприємницької компетентності

¹¹⁰ Ткаченко, М. В. (2018). *Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах*. (Автореф. дис. канд. пед. наук). Ін-т проф.-тех. Освіти НАПН України, Київ, 2. https://ivet.edu.ua/images/spets-rada/aref/Tkachenko_aref.pdf

¹¹¹ Попова, О. В., & Золотухіна, С. Т. (2020). Формування підприємницької компетентності студентів у процесі професійної підготовки. *Педагогіка та психологія*, 63, 111–121. <http://doi.org/10.34142/2312-2471.2020.63.12>

висвітлено у наукових працях Ю. Білової¹¹², Г. Дудки¹¹³, Г. Матукової¹¹⁴, В. Майковської¹¹⁵, Р. Пріми¹¹⁶, І. Пронікової¹¹⁷, О. Проценко¹¹⁸, М. Ткаченка¹¹⁹ та інших дослідників. Аналіз зазначених досліджень дозволяє схарактеризувати структуру підприємницької компетентності як динамічну систему, утворену взаємопов'язаними цілісними підсистемами (компонентами): мотиваційно-ціннісним (ціннісні орієнтири підприємницької діяльності, мотиви здобуття професійного і комерційного успіхів, прагнення реалізувати поставлені цілі); знаннево-змістовим (знання теоретичного і функціонально-технологічного (процедурного) характеру, розуміння суті розв'язуваних завдань і проблем, усвідомлення ймовірних ризиків і персональної відповідальності за діяльність та її результати, обізнаність із ринковими механізмами регулювання й керівництва підприємницькою діяльністю та поінформованість щодо етики трудових відносин), особистісно-рефлексивним (здатність генерувати й упроваджувати нові ідеї з комерційної діяльності, прогнозувати очікувані результати, ризикувати з метою віднайдення новітніх економічних можливостей, об'єктивно оцінювати власні індивідуально-особистісні властивості, здійснювати контроль засобами саморегулювальних механізмів, спроможність зіставляти власні економічні інтереси й потреби з наявними матеріальними, трудовими, природними й

¹¹² Білова, Ю. А. (2013). Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти*, 7, 15–17. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ozfm_2013_7_7

¹¹³ Дутка, Г. Я. (2021). Особливості формування підприємницької компетентності у закладах вищої освіти. *Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*. Серія: «Педагогічні науки», 1. <https://ped-cjournal.cdu.edu.ua/article/view/4197>

¹¹⁴ Матукова, Г. І. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю*. (Автореф. дис. д-ра пед. наук). Ін-т пед. освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

¹¹⁵ Майковська, В. І. (2017) Сутність і структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців в Україні. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*, 1(87), 112–117. <http://eprints.zu.edu.ua/24925/>

¹¹⁶ Пріма, Р., & Бортнюк, Т. (2021). Підприємницька компетентність: сутність та дефініціювання. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 1(105), 249–258. DOI: 10.24139/2312-5993/2021.01/249-258.

¹¹⁷ Пронікова, І. В. (2016). Виховання підприємливості та формування економічного мислення в учнів. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету*. *Педагогічні науки*, 137, 342–345. http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2016_137_83.

¹¹⁸ Проценко, О. (2013). Підприємницькі уміння як складник життєвої компетентності учнів професійно-технічних навчальних закладів. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*, 30(83), 298–301. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pfto_2013_30_48

¹¹⁹ Ткаченко, М. В. (2018). *Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах*. (Автореф. дис. канд. пед. наук). Ін-т проф.-тех. освіти НАПН України, Київ. https://ivet.edu.ua/images/spets-rada/aref/Tkachenko_aref.pdf

екологічними ресурсами, інтересами суспільства, ініціативність, гнучкість, самоорганізованість, лідерські якості), операційно-діяльним (вміння планувати, реалізовувати й оцінювати різні варіанти підприємницької діяльності, бізнес-проекти, розробляти прості моделі дій і обирати економічно помірковані й екологічно обґрунтовані рішення, застосовувати раціональні засоби й способи діяльності з урахуванням конкретних обставин місця й часу, вміння презентувати та поширювати інформацію про результати власної економічної діяльності, індивідуально-творча активність у продуктивному використанні наявних ресурсів, дії та механізми безперервного пошуку нових можливостей і оптимального використання ресурсів з метою отримання максимальної вигоди).

За результати аналізу різних типологій педагогічних моделей ми дійшли до висновку, що характер взаємодії компонентів явища, що вивчається, відповідає характеристиці структурно-функціональної моделі, оскільки в неї можуть бути представлені не лише компоненти формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти засобами консультування з молодіжного підприємництва та їх взаємозв'язки, а й їх функціональна орієнтованість¹²⁰. Структурно-функціональна модель представляє інтеграцію взаємопов'язаних компонентів: 1) нормативно-детермінантного; 2) теоретико-методологічного; 3) змістовного; 4) процесуального; 5) критеріально-діагностичного.

Нормативно-детермінантний компонент моделі є системоутворювальним, визначає нормативно-цільове оформлення реалізації моделі та виконує орієнтаційну та цілетворну функції.

Орієнтаційна функція відображає цільові орієнтири формування підприємницької компетентності здобувачів професійного освіти, детерміновані соціальним замовленням, відображеним у вимогах нормативних документів.

Цілеутворювальна функція забезпечує узгодженість передбачуваного результату формування підприємницької компетентності з вимогами сучасних нормативних документів, державним та соціальним замовленням зі специфікою

¹²⁰ Дука, В. (2021). Поняття структурно-функціональної моделі освітнього середовища у педагогічній літературі. *Освіта осіб з особливими потребами: шляхи розбудови*, 1(19), 53-68. <https://doi.org/10.33189/epsn.v1i19.190>

освітнього процесу закладів П(ПТ)О, зокрема – діяльністю Центрів розвитку кар'єри.

У підприємницькому законодавстві України можна виділити три блоки нормативно-правових актів:

– Конституція України, відповідно до ст. 42 якої кожен громадянин має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом¹²¹;

– блок спеціальних нормативних актів, що регулюють виключно підприємницьку діяльність: Закони України «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про фермерське господарство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» та інші;

– нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, які регулюють підприємництво: Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Податковий Кодекс України, Закон України «Про власність» тощо.

Основними недоліками правового забезпечення підприємництва в Україні дослідники зазначеної проблеми визначають:

1. Неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази підприємництва;

2. Практично не функціонуючий характер багатьох правових актів, дуже низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів;

3. Наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які при бажанні можна як завгодно трактувати; необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах (І. Гой¹²², Л. Маматова¹²³, Н. Сейсебаєва¹²⁴).

¹²¹ Конституція України (1996). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

¹²² Гой, І. В. (2013). *Підприємництво* : [навч. посіб.]. Київ : Центр учбової літератури.

¹²³ Маматова, Л. Ш. (2018). Правове забезпечення підприємницької діяльності в Україні. *Reporter of the Priazovsky state technical university. Section: Economic sciences*, Issue 35. 33-40. https://www.researchgate.net/profile/Mamatova-Leila/publication/332083697_Legal_support_of_entrepreneurial_activity_in_Ukraine/links/5ea09d9492851c87d1acf07a/Legal-support-of-entrepreneurial-activity-in-Ukraine.pdf

¹²⁴ Сейсебаєва, Н. Г. (2024). *Нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності та обліку : курс лекцій для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Облік і аудит»*. Запоріжжя : ЗНУ. <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/19872/1/0058990.pdf>

Щодо можливості здійснення підприємницької діяльності здобувачами професійної освіти зазначимо, що, відповідно до статті 50 Цивільного кодексу України,¹²⁵ право на здійснення підприємницької діяльності, яку не заборонено законом, має фізична особа з повною цивільною дієздатністю. Обмеження права фізичної особи на здійснення підприємницької діяльності встановлюються Конституцією та законом. Відповідно до статті 35 Цивільного кодексу України (там само) повна цивільна дієздатність може бути надана фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і яка бажає займатися підприємницькою діяльністю, а за наявності письмової згоди на це батьків (усиновлювачів), піклувальника або органу опіки та піклування така особа може бути зареєстрована як підприємець.

Теоретико-методологічний компонент моделі визначає методологічну стратегію організації процесу формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти. Даний компонент реалізує визначальну та синтезувальну функції.

Визначальна функція сприяє встановленню вихідних методологічних орієнтирів формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти.

Синтезувальна функція полягає у побудові процесу формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти у його єдності відповідно до певної логіки та характеристик цього процесу.

Теоретико-методологічний компонент представлений науковими підходами (компетентнісний, діяльнісний, технологічний тощо) та принципами (системності, диференціації та індивідуалізації, послідовності, єдності теоретичної та практичної діяльності), що є теоретико-методологічним підґрунтям формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти. Особливості теоретико-методологічного компоненту моделі консультування з молодіжного підприємництва висвітлено у розділі «Теорія і методологія консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти» цієї монографії.

¹²⁵ Цивільний кодекс України (2003). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

Змістовий компонент моделі визначає зміст процесу формування підприємницької компетентності учнів закладів П(ПТ)О, спрямований на виконання когнітивної та конструктивної функцій.

Когнітивна функція забезпечує оволодіння здобувачами професійної освіти знаннями про сутність підприємницької діяльності, можливостями її вибору й здійснення як наряду постнавчальної професійної діяльності.

Конструктивна функція спрямована на визначення змістового конструкту формування підприємницької компетентності учнів закладів П(ПТ)О.

Процесуальний компонент моделі відображає форми, методи, методики та технології формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти, виконує діяльнісну, координаційну та організаційну функції.

Діяльнісна функція передбачає практико-орієнтований характер формування підприємницької компетентності учнів закладів П(ПТ)О, що досягається за допомогою використання різних форм, методів, методик та технологій, що сприяють підвищенню мотивації оволодіння технологічною складовою підприємницької діяльності, самоосвіти та саморозвитку за цим напрямом.

Координаційна функція забезпечує узгодженість та впорядкованість дій суб'єктів педагогічного процесу щодо формування підприємницької компетентності, доцільність та гнучкість регулювання зазначеного процесу.

Організаційна функція реалізується через сукупність заходів, що забезпечують реалізацію педагогічних умов ефективного функціонування моделі формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти.

Одним з напрямів реалізації консультування з молодіжного підприємництва є діяльність центрів кар'єри чи інших структурних підрозділах закладів П(ПТ)О, діяльність яких спрямована на розвиток кар'єрної і підприємницької компетентностей здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти^{126, 127, 128} та інші.

¹²⁶ 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), 3-7. <https://colloquium-journal.org/wp-content/uploads/2023/10/Colloquium-journal-2023-184-1.pdf>

Водночас, як показує практика, підготовка молоді до підприємництва може реалізовуватися також безпосередньо в освітньому процесі закладу П(ПТ)О: під час вивчення предметів, спеціально введених до навчального плану підготовки здобувачів професійної освіти з метою розвитку в них готовності до підприємницької діяльності («Основи підприємництва», «Основи підприємницької діяльності», «Основи галузевої економіки та підприємництва», «Основи ринкової економіки та підприємництва», «Основи галузевої економіки») (там само, с. 16); у процесі вивчення окремих модулів, важливих для відкриття і ведення власної справи, включених до змісту різних предметів загальнопрофесійної, професійно-теоретичної та професійно-практичної підготовки; у ході розгляду окремих завдань теоретичного і практичного характеру на різних предметах суспільно-гуманітарного, природничо-математичного та професійного спрямування; на класних годинах (інформаційні години, бесіди, вікторини, круглі столи, дискусії, літературні мікси, творчі зустрічі та інші форми групової роботи з розвитку інтересу здобувачів освіти до молодіжного підприємництва); шляхом участі здобувачів освіти у масових заходах, насамперед – профорієнтаційних, відповідної спрямованості тощо (там само, с. 75).

Критеріально-діагностичний компонент моделі представлений критеріально-рівневою характеристикою підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти. Цей компонент забезпечує реалізацію аналітичної та оцінної функцій.

Аналітична функція забезпечує інтерпретацію діагностичних даних, їх порівняння один з одним, з рівневими характеристиками розвитку підприємницької компетентності учнів, проведення кількісного та якісного аналізу їх результатів.

¹²⁷ 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: *ІНПН України* <https://lib.iitta.gov.ua/735406/>

¹²⁸ 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.

Оцінна функція дозволяє визначити ступінь відповідності отриманих результатів запланованим шляхом здійснення заходів психолого-педагогічної діагностики.

З позицій ефективності реалізації моделі формування підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти чільне місце посідають критерії її сформованості. Зрозуміло, що зазначені критерії повинні характеризуватися мінімально необхідними обсягами та наявністю релевантного діагностичного апарату, інакше виникнуть технологічні проблеми стосовно визначення сформованості підприємницької компетентності і, як наслідок, ефективності моделі. Так, наприклад, у 2016 р. було репрезентовано Європейську рамку підприємницької компетентності для громадян¹²⁹, яку можна використовувати при написанні стандартів та навчальних програм для всіх рівнів освіти, а також у сфері працевлаштування для опису релевантних кваліфікацій. Концептуальна модель *EntreComp* (рис. 2.3.1) складається з двох основних вимірів: три сфери компетентностей, які безпосередньо відображають визначення підприємливості як здатності втілювати ідеї в дії, що генерують цінність для інших, а не для себе; та 15 компетентностей, які разом є компонентами підприємливості як компетентності для всіх громадян.

Рамка передбачає розвиток 15-ти складових у межах восьмирівневої моделі формування підприємницької компетентності та пропонує перелік з 442 результатів навчання (дескрипторів)¹³⁰. У документі зазначено, що навчальне середовище має значний вплив на формування трьох основних сфер підприємницької компетентності, які визначені в рамці, а кожна сфера складається з п'яти груп компетентностей, які разом становлять складові підприємливості як ключової компетентності¹³¹. Зрозуміло, що з суто

¹²⁹ *EntreComp: Рамка підприємницької компетентності.* (2016). https://ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2016.07.8-9_EntComp/EntreCompFramework%20UKR.pdf

¹³⁰ Bacigalupo, M., Kamylyis, P., Punic, Y., & Van den Brande, G. (2016) *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Publication Office of the European Union.* doi:10.2791/593884

¹³¹ Кравчина, О. Є. (2020). Використання комп'ютерно орієнтованого навчального середовища для розвитку підприємницької компетентності учнів (європейський досвід). *Науковий вісник ужгородського університету.* Серія: «Педагогіка. Соціальна робота». Випуск 1 (46). С. 174-179. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2020_1_36.

технологічних міркувань використовувати 442 дескриптори, запропоновані зазначеною моделлю, не є доцільним.

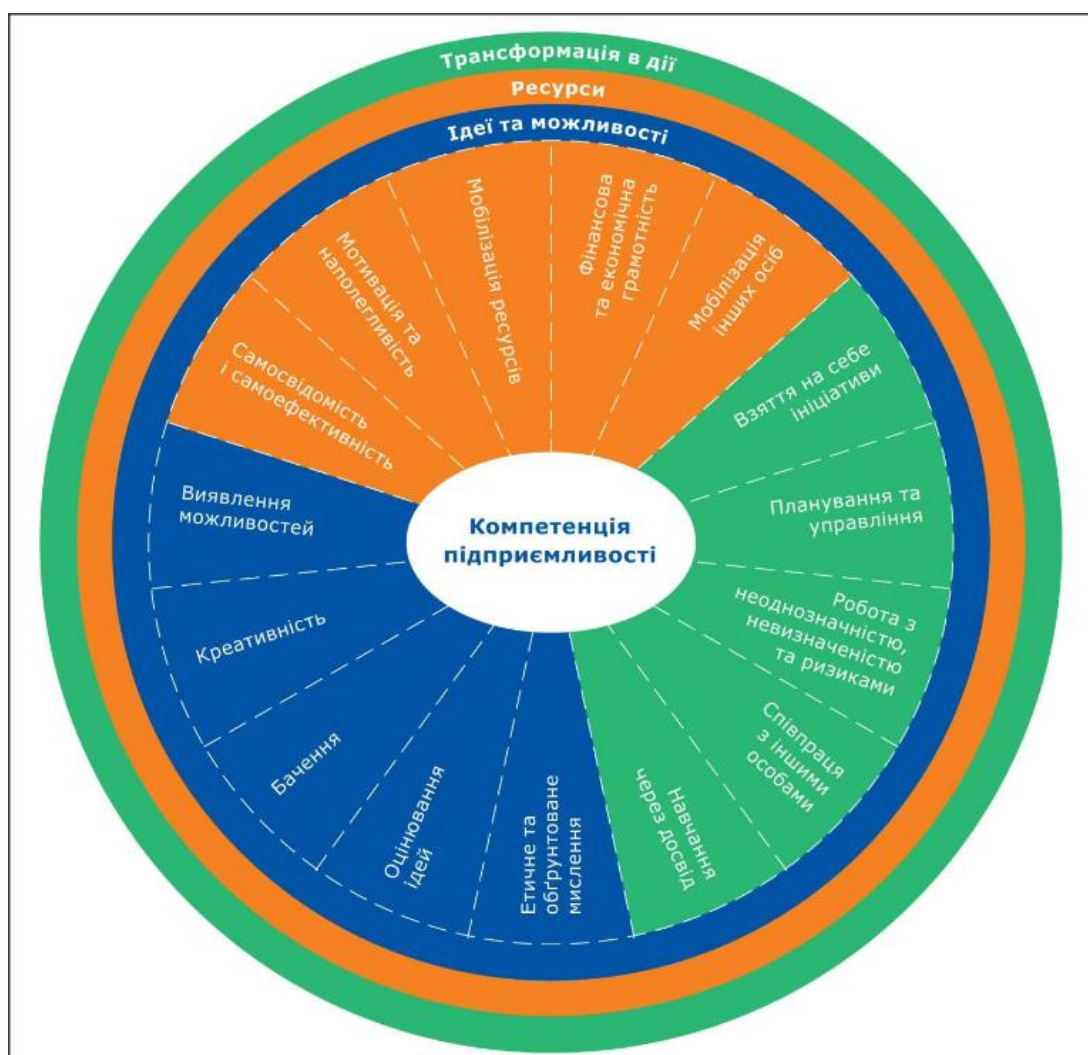


Рис. 2.3.1. Сфери та компетентності моделі підприємницької компетентності EntreComp¹³²

У 2023 році Міністерством цифрової трансформації України, зокрема національним проєктом «Дія. Бізнес» було репрезентовано Рамку підприємницької компетентності молоді в Україні¹³³.

Зазначена Українська Рамка є структурою із 4 сферами компетентності, 20 компонентами, 20 дескрипторами, 4 рівнями майстерності і прикладами використання. Нині всі складові згруповано у чотири сфери підприємницької

¹³² Джерело: EntreComp: Рамка підприємницької компетентності, 2016, 12.

¹³³ Рамка підприємницької компетентності молоді в Україні (2023). https://osvita.diia.gov.ua/uploads/1/8011-ramka_pidpriemnic_koi_kompetentnosti_do_obgovorennja.pdf

компетентності [C0 (передумови), C1 (формування підприємницького бачення), C2 (втілення ідей у життя), C3(трансформація та сталий розвиток)], які безпосередньо відображають визначення підприємливості як здатності втілювати ідеї в дії, що генерують цінність для інших, а не для себе. Сфера C0 стосується створення передумов, готовності до здійснення підприємницької діяльності, а саме самоусвідомлення та самоефективності, мотивація та витримка, емоційна та психологічна готовність. Сфера C1 стосується формування підприємницького бачення, підготовки, пошуку ідей, планування, оцінювання ризиків тощо. Сфера C2 вже передбачає втілення ідей у життя, початок діяльності, конкретні дії – мобілізація ресурсів матеріальних (засоби виробництва та фінансові ресурси) або нематеріальних (наприклад, особливі знання, вміння та установки, моральна підтримка тощо). Сфера C3 містить навички, необхідні для зростання, забезпечення сталого розвитку, розширення або трансформації бізнесу.

Двадцять компонентів, згрупованих за чотирма сферами, є, на думку авторів, описом підприємливості як компетентності для всіх. Серед цих компонентів є інноваційність, лідерство, готовність ризикувати, вирішувати проблеми, адаптуватися, фінансовий менеджмент тощо. Підприємництво не обмежується лише відкриттям власного бізнесу – підприємницький спосіб мислення та дій можна застосувати в багатьох аспектах життя. Деякі ключові підприємницькі здібності, які часто вважаються важливими для того, щоб молода людина досягла успіху в житті, включають креативність, самомотивацію та прагнення досягати більшого, вміння вирішувати проблеми і критично мислити, стійкість і здатність до адаптації, вміння ефективно комунікувати та взаємодіяти, будувати стосунки, мати підприємницьке мислення, підвищувати рівень власного емоційного та адаптивного інтелекту, знати основи фінансової грамотності, мати позитивне ставлення до навчання та саморозвитку, бажання вчитися та розвиватися, ризикувати та робити помилки.

Кожен компонент має детальний опис (дескриптор), який деталізує та розбиває компонент на основні аспекти (знання, вміння, ставлення). Кожен з них супроводжують підказки або рекомендації, приклади, як краще запровадити цей компонент у практику.

Для перевірки підприємницької компетентності молоді передбачається розробити інструмент самооцінювання *EntreGram4Youth*. Завдання комп'ютерного тесту систематизовані за сферами європейської рамки підприємницької компетентності *EntreComp*, яка адаптована українськими експертами в Рамку підприємницької компетентності для молоді України. Інструмент буде доступним на порталі Дія. Освіта, що в технологічному плані дозволить визначати рівень сформованості підприємницької компетентності учнівської молоді й, опосередковано, ефективність консультування з молодіжного підприємництва.

Напрями розв'язання комплексу проблем, зумовлених визначенням критеріїв та показників підприємницької компетентності, висвітлено в низці досліджень українських науковців.

З урахуванням того, що підприємницька компетентність є системною, якісною, інтегративною, особистісно-професійною характеристикою, цілісним утворенням, що акумулює аксіологічно-мотиваційний, інформаційно-когнітивний, функційно-діяльнісний та особистісно-рефлексивний компоненти, Т. Бортнюк визначено співвідносні, логічно відповідні кожному компоненту критерії сформованості зазначеного феномену, а саме: спонукально-ціннісний, знаннево-змістовий, процесуально-операційний, рефлексійно-оцінний¹³⁴. У дослідженнях А. Молдована виокремлено мотиваційно-ціннісний, змістово-процесуальний, суб'єктно-діяльнісний та рефлексивно-оцінний компоненти¹³⁵. На думку М. Ткаченка, сформованість підприємницької компетентності майбутніх фахівців

¹³⁴ Бортнюк, Т. (2021). Формування підприємницької компетентності майбутнього вчителя початкової школи: критеріальна характеристика. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 7 (111), 14-21. <https://pedscience.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/07/4.pdf>

¹³⁵ Молдован, А. Д. (2021). Підприємницька компетентність фахівця з фізичної культури і спорту: змістові характеристики. *Вісник Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка*, 41, 114–129. <https://archer.chnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2304/1/>

доцільно визначати за когнітивним, мотиваційно-ціннісним, діяльнісно-практичним, розвивальним і адаптованим критеріями. За когнітивним (пізнавальним) критерієм оцінюється рівень теоретичної підготовки; мотиваційно-ціннісним – сформованість професійно-важливих якостей та усвідомлення значущості підприємницької компетентності в структурі особистості фахівця, свідомого ставлення до підприємництва; діяльнісно-практичним – здатність до використання підприємницьких компетенцій на практиці; розвивальним – усталеність потреби до саморозвитку; адаптованим – уміння пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища на основі економічних та соціально значимих цілей підприємництва¹³⁶. У дисертаційному дослідженні В. Майковської¹³⁷ виділено наступні критерії сформованості підприємницької компетентності: когнітивний, діяльнісний, мотиваційний і рефлексивний.

Пандемія COVID-19, а згодом – широкомасштабне вторгнення РФ актуалізували необхідність цифровізації підприємницької діяльності. При цьому вітчизняний малий бізнес характеризується недостатнім рівнем впровадження цифрових технологій порівняно з великими компаніями, і цей цифровий розрив не лише уповільнює зростання його ефективності, але й збільшує розрив між малим та великим бізнесом на користь останнього.

Важливим напрямом консультування з молодіжного підприємства в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення України є застосування інформаційно-комунікативних технологій. Так, наприклад, складовою системи підтримки розвитку підприємництва в Україні є національний проєкт «Дія. Бізнес», ініційований Міністерством цифрової трансформації, що складається з онлайн-порталу та мережі центрів підтримки підприємництва. Портал «Дія. Бізнес» створений у форматі «єдиного вікна», на якому можна знайти всю необхідну інформацію для заснування та

¹³⁶ Ткаченко, М. В. (2015). *Формування підприємницької компетентності фахівців ресторанного господарства* : метод. рек. Одеса : ТОВ «Зовнішрекламсервіс».

¹³⁷ Майковська, В. І. (2021). *Теорія і практика формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців сфери обслуговування у закладах вищої освіти*. (Автореф. дис. доктора пед. наук). Сумський державний педагогічний ун-т ім. А. С. Макаренка, Суми. <https://repository.sspu.edu.ua/handle/123456789/10976>

розвитку власної справи. На онлайн-платформі для підприємців доступні довідник для підприємця, понад 150 бізнес-ідей, шаблони необхідних юридичних документів для відкриття бізнесу, кейси українських підприємців, актуальні новини, безплатні онлайн- та офлайн-консультації, Національна онлайн-школа для підприємців, виставки в онлайн-форматі, віртуальний центр «Дія. Бізнес», експортний напрям «Дія. Бізнес», маркетплейс фінансових можливостей для бізнесу, аналітика стану українського бізнесу, платформа для залучення імпаکت-інвестування та інші ініціативи.

У 2021 р. було презентовано Рамку цифрової компетентності для підприємців України¹³⁸. У цій Рамці визначено п'ять основних сфер цифрової компетентності у процесі підприємницької діяльності, а саме: робота з інформацією та даними в цифровому середовищі у процесі підприємницької діяльності; використання професійних цифрових застосунків та ресурсів в оперативних процесах підприємницької діяльності; бізнес-комунікація та взаємодія в цифровому середовищі у процесі підприємницької діяльності; безпека в цифровому середовищі у процесі підприємницької діяльності; цифрова трансформація бізнесу та професійний розвиток

Використання ІКТ в освітньому процесі закладів П(ПТ)О також має консультаційний аспект, насамперед – в інтересах консультування з професійної кар'єри. Оскільки консультування з молодіжного підприємництва ми розглядаємо як частковий напрям консультування з професійної кар'єри, то це дозволяє екстраполювати загальні напрями використання ІКТ у кар'єрному консультуванні на консультування з молодіжного підприємництва.

Так, у вересні 2021 р. в Україні розпочався Всеукраїнський проєкт із цифровізації профорієнтації та консультування з професійної кар'єри «Обери професію своєї мрії». Основна мета проєкту – побудувати ефективну профорієнтаційну систему, яка з'єднає сферу освіти з реальним ринком праці для

¹³⁸ *Опис рамки цифрової компетентності для підприємців України (2021).*
<https://drive.google.com/file/d/1UP8IgXMfeyq9vOCJBEuaQjxVUivD1vwD/view>

підготовки висококваліфікованих кадрів та не поступатиметься найкращим міжнародним аналогам. Учні закладів освіти України отримали можливість безкоштовно: пройти профорієнтаційне тестування; отримати консультацію кар'єрного радника; ознайомитись із трендами ринку праці; відвідати онлайн-екскурсії на найкращі українські підприємства тощо. Поступово рамки проєкту розширилися, і сьогодні портал Всеукраїнського проєкту з профорієнтації та побудови кар'єри «Обери професію своєї мрії» надає учневі можливість пройти безкоштовне профорієнтаційне тестування та визначення схильності до різних сфер професійної діяльності; безкоштовно отримати індивідуальну консультацію професійного кар'єрного радника; отримати професіографічну інформацію стосовно низки професій; здійснити онлайн-екскурсії по успішних вітчизняних підприємствах; переглянути відеоуроки з профорієнтації тощо. Впродовж останніх років значного поширення набули центри професійної кар'єри (центри розвитку кар'єри, центри кар'єри, учнівські бізнес центри і таке інше). Вони є, як правило, структурними підрозділами закладів П(ПТ)О і реалізують широке коло завдань, пов'язаних з формуванням контингенту учнів закладу, надання профконсультаційних та профінформаційних послуг, здійснення консультування з молодіжного підприємництва тощо¹³⁹. У своїй діяльності центри професійної кар'єри широко використовують відповідні онлайн-ресурси порталу «Обери професію своєї мрії» та Державного й регіональних центрів зайнятості. За такого підходу модель консультування з молодіжного підприємництва повинна враховувати використання ІКТ стосовно формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців.

Отже, модель консультування з молодіжного підприємництва (рис. 2.3.2) здобувачів професійної освіти включає нормативно-детермінантний (представлений комплексом цілей і завдань, детермінованих вимогами нормативних документів), теоретико-методологічний (визначає як основу консультування з молодіжного підприємництва та формування підприємницької

¹³⁹Базиль, 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. <https://lib.iitta.gov.ua/733742/1>

компетентності наукові підходи та принципи), змістовий (розкриває змістову та варіативну складові консультування з молодіжного підприємництва та формування підприємницької компетентності), процесуальний (відбиває форми, методи, методики, технології консультування з молодіжного підприємництва), критеріально-діагностичний компоненти (включає критерії, показники та рівні сформованості підприємницької компетентності здобувачів професійної освіти як мети консультування з молодіжного підприємництва).

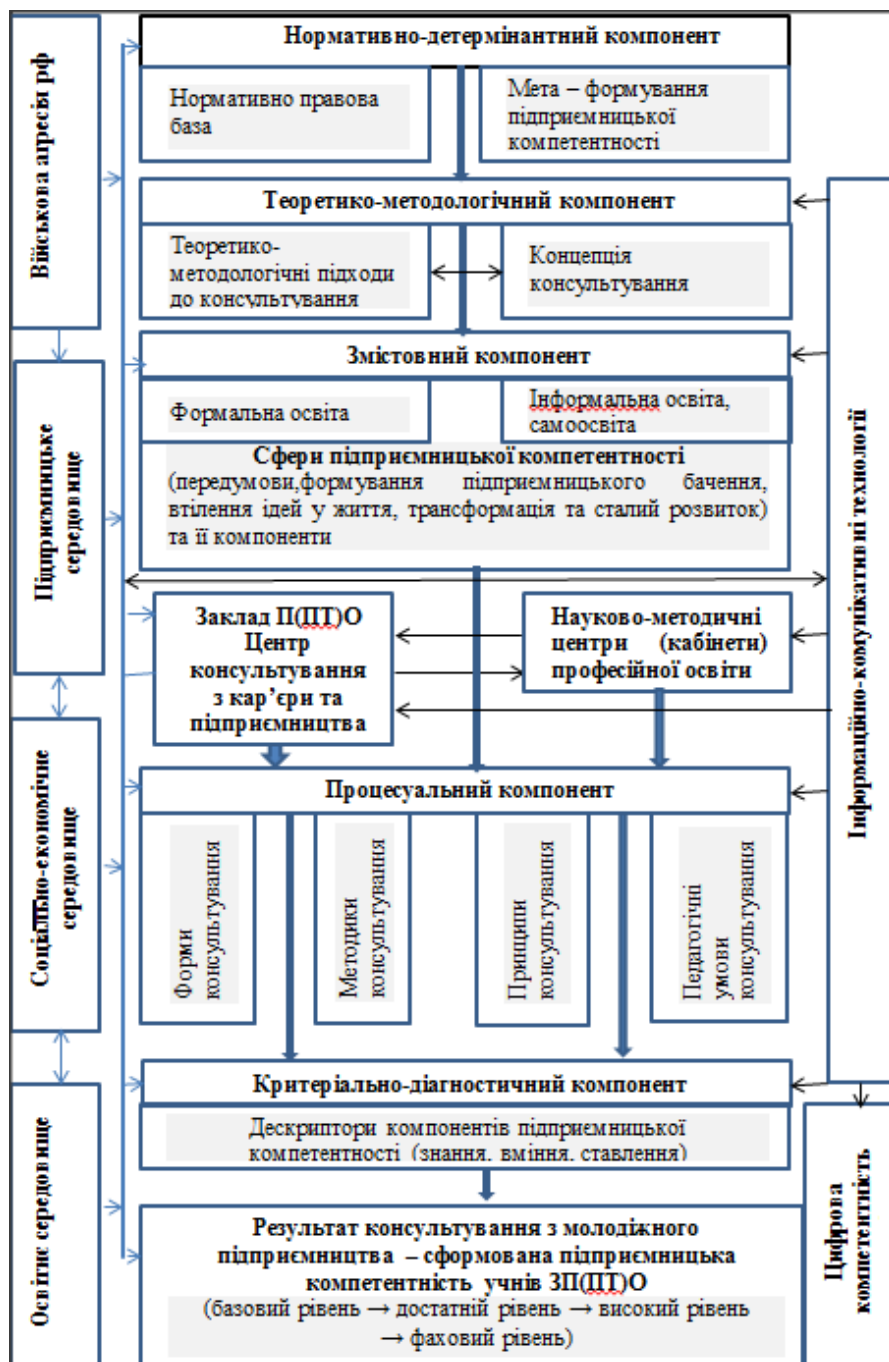


Рис. 2.3.2. Модель консультування з молодіжного підприємництва у закладах П(ПТ)О

РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРОФЕСІЙНІЙ (ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНІЙ) ОСВІТІ

3.1. Особливості консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти

У закладах професійної (професійно-технічної) освіти технології консультування з молодіжного підприємництва реалізуються переважно практичними психологами, але все більше відчуваємо, що до цієї важливої справи мають долучатися викладачі спеціальних дисциплін, майстри виробничого навчання, які мають хоча б найменший досвід підприємницької діяльності. За нашими спостереженнями, для успішного проведення такої роботи в умовах воєнного стану і повоєнний час їм необхідно доповнити свій досвід відповідними знаннями з психології і педагогіки консультування з молодіжного підприємництва, посттравматичної психології. Тому ми пропонуємо ознайомитися з інноваціями вітчизняних і зарубіжних вчених, що розробляються на стику психології і педагогіки, а співробітниками ІПО НАПН України спрямовуються на вирішення проблем підприємницької освіти.

Органічне поєднання психології і педагогіки (психопедагогіка) дозволяє допомогти здобувачам освіти на різних етапах особистісного і професійного становлення, вибору власного шляху до успіху у житті. Це дисципліна, яка ще не знайшла належного місця у підготовці педагогічних працівників в українських університетах, але безпосередньо спрямована на аналіз поведінки людей у різних життєвих ситуаціях, пов'язаних з освітою, профорієнтацією, підготовкою до підприємницької діяльності та консультуванням.

Відповідно до Положення про психологічну службу у системі освіти України, консультування представлене як багатофункціональний вид індивідуальної та групової роботи, спрямований на вирішення запитів, з якими

звертаються учасники освітнього процесу¹⁴⁰. Що ж до консультування з молодіжного підприємництва, це складний психолого-педагогічний процес, який має свої особливості і потребує певної підготовки. Така робота виходить за межі діяльності практичного психолога і вимагає інтеграції зусиль практичних психологів, педагогів, викладачів спеціальних дисциплін, майстрів виробничого навчання, стейкхолдерів, роботодавців тощо. Далеко не всі викладачі закладів професійної (професійно-технічної) освіти готові до консультування з молодіжного підприємництва, але саме поради шанованого учнями викладача спеціальних дисциплін у співпраці з викладачем з основ галузевої економіки і підприємництва є особливо важливими і авторитетними для учнів. Тому ми пропонуємо ознайомитись з особливостями такого консультування в умовах ЗПО.

Консультування, як стратегія допомоги майбутнім молодим підприємцям – це цілісна, унікальна за своїм змістом система, яка може бути представлена як психолого-педагогічна взаємодія здобувача професійної освіти і консультанта. Основним продуктом даної діяльності є результативні зміни в свідомості здобувачів професійної освіти, його ставлення до майбутньої підприємницької діяльності, мінімізація проблемних аспектів його життя, подолання невпевненості, труднощів у оволодіння основами фінансової грамотності і підприємництва, покращення емоційної сфери, оптимізація особистісних якостей. Загальні характеристики консультування як стратегії допомоги: емпатійне розуміння, шанобливе ставлення до потенційних можливостей суб'єкта освіти, який планує самостійно будувати власне життя, конгруентність (або щирість) стосунків.

Консультування з молодіжного підприємництва є одним з важливих напрямів професійної діяльності практичних психологів і викладачів ЗПО, спрямованих на реалізацію знань, умінь, здатностей випускників цих закладів в умовах воєнного стану та відновлення економіки України у післявоєнний час. Така робота потребує деталізації сутності та особливої діяльності консультанта як

¹⁴⁰ Положення про психологічну службу у системі освіти України (20180. Наказ МОНУ від 22.05 2018 № 509. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0885-18#Text>

суб'єкта професійної взаємодії із студентами/учнями, які, перш за все, оволодівають певною професією, а разом з тим, вивчають «Основи галузевої економіки і підприємництва», курс «Основи підприємницької діяльності», «Основи фінансової грамотності». У закладах професійної освіти є доцільним, щоб консультації з молодіжного підприємництва здійснював викладач, який веде певний курс професійної підготовки (перукаря, кухаря, автослюсаря, фахівців готельного господарства тощо) та разом із здобувачами цих професій бере участь у роботі Центрів кар'єри та підприємницької діяльності.

Метою таких консультацій є інформування, допомога та підтримка майбутніх підприємців у знаходженні відповідей на складні питання, які найчастіше чуємо від зацікавлених учнів/студентів: Як мені розпочати справу? Чи є якась хороша книга, яку б ви рекомендували почитати? У чому секрет успіху підприємця? Коли мені можна буде розпочати власну справу? Де взяти гроші?

У науковій літературі консультування з молодіжного підприємництва пояснюється у психолого-педагогічній і соціальній парадигмах як особливий вид допомоги. Виділяють шість видів допоміжних стратегій:

- 1) надання порад, тобто пропонування своєї думки щодо найкращого способу дій у ситуації, що склалася;
- 2) надання інформації, яку майбутній підприємець потребує в бізнес-ситуації, що склалася;
- 3) безпосередні дії: робити будь-що від імені іншої особи чи надавати необхідні послуги (доставляти продукти, надавати позику, здійснювати втручання в кризовій ситуації);
- 4) навчання: допомога в оволодінні фактами, знаннями і навичками, які сприяють поліпшенню ситуації у бізнесі;
- 5) системні зміни з метою удосконалення організаційного розвитку бізнесу;
- 6) консультування: допомога в аналізі проблем, проясненні конфліктних зон, знаходження альтернативних шляхів виходу й прийняття рішень, тобто підтримка людей в плані допомоги самим собі.

На основі узагальнення класифікацій видів та напрямів консультативної діяльності визначають підхід до класифікаційних ознак та видів консультування, а саме:

- за кількістю звернень щодо консультування: індивідуальне, групове;
- за тривалістю: короткотермінове (одноразове), довготермінове (проводиться протягом кількох зустрічей), оперативне (швидкої скоординованості);
- за видами контакту: очне (безпосередній контакт), заочне чи дистанційне (телефонне консультування, листування);
- за місцем проведення (кабінетне, вуличне);
- за джерелом передачі інформації (вербальне та невербальне (інформаційні стенди);
- за функціями: інформаційне, підтримувальне, посередницьке, організаційне¹⁴¹.

Консультування можна розглядати у вигляді декількох стратегій – як особливий вид допомоги людям, як особливий спектр впливів або як психолого-педагогічний процес. Залежно від завдань консультування або від поглядів консультанта використовуються ті чи інші стратегії. Хоча частина консультантів вважає недостатнім застосування стратегії допомоги та використовує певний репертуар впливів на здобувача. Більшість консультантів, які схиляються до стратегії допомоги, є прихильниками теорії і практики особистісно-орієнтованого консультування.

Тим не менше, консультування, спрямоване на надання дієвої індивідуально орієнтованої допомоги молоді, займає значне місце в роботі кожного педагога-консультанта. У цьому разі консультація набуває вигляду індивідуальної розмови, наради, обміну думками, бесіди з фахівцем, людиною більш компетентною у питаннях підприємництва, аніж та людина, яка звертається по допомогу. Консультуватись – означає радитись із фахівцем із певного питання. А радитись –

¹⁴¹ Булах, І. С., Кузьменко, В. У., & Помиткін, Е. О. (2014). *Консультативна психологія: підручник*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД».

це означає обговорювати проблему, розповідати про непрості події, ускладнені обставини, факти, що турбують та напружують людину. Крім цього, радитись – означає вислуховувати поради кваліфікованої людини, спільно із фахівцем думати над певною проблемою, зважувати різноманітні шляхи її вирішення, шукати найбільш правильне та дієве рішення разом з людиною, виробляти певну світоглядну позицію, отже, отримувати важливу психологічну допомогу. Зрозуміло, що така ситуація потребує створення стосунків абсолютної довіри, конфіденційності, взаєморозуміння. Майже усі консультанти визнають те, що добрі стосунки є дієвим фактором допомоги людині. Деякі автори вважають, що добрі стосунки – не лише необхідний, але й повністю достатній чинник того, щоби з індивідом відбувались конструктивні зміни¹⁴².

У зарубіжній та вітчизняній психопедагогіці не існує єдиної системи вимог до особистості консультанта. Різні вчені пропонують свої моделі «ефективного», «кваліфікованого», «компетентного» консультанта, спираючись, як правило, на наступне уявлення про сутність і генезу проблеми; умови консультативних стосунків; місце та роль суб'єктів у консультативному процесі тощо.

Так, Комітет з нагляду і підготовки консультантів США виокремив наступні шість якостей особистості цього фахівця, які, на його думку, необхідні такому спеціалісту: довіра до людей, повага цінностей іншої особистості, проникливість, відсутність упереджень, саморозуміння, усвідомлення професійного обов'язку.

Вчені виокремлюють такі якості особистості консультанта: чуйність, об'єктивність, гнучкість, емпатія і відсутність власних серйозних проблем. До особливо шкідливих для консультанта рис відносять авторитарність, пасивність і залежність, замкненість, невміння бути терплячим, наявність невротичної установки у ставленні до фінансово-матеріального забезпечення. Педагогу, який береться проводити консультування з молодіжного підприємництва, мають бути притаманні особистісна зрілість, уміння успішно вирішувати власні життєві проблеми, відвертість, терпимість і щирість стосовно себе; соціальна зрілість,

¹⁴² Rogers, C.R. (1961). *A therapist's view of Psychotherapy*. The University of Wisconsin Boston New York. <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/4397/1/On%20Becoming%20a%20Person%20A%20Therapist%E2%80%99s%20View%20of%20Psychotherapy.pdf>

спроможність надавати допомогу іншим людям, ефективно вирішувати їх проблеми, відвертість, терпимість і щирість у стосунках зі здобувачами. Разом з цим, слід розуміти, що особистісна і соціальна зрілість консультанта – це процес, а не стан, оскільки не можна бути зрілим завжди і скрізь.

Серед факторів, які утворюють модель ефективного консультанта, вчені виділяють такі: автентичність, відкритість власному досвіду, розвиток самопізнання, цінність особистості й ідентичність, толерантність до невизначеності, прийняття власної відповідальності, глибина стосунків з іншими людьми, постановка реалістичних цілей.

Автентичність. Це поняття розуміється як здатність особистості консультанта проявляти справжні емоції та переживання. Автентичність певною мірою узагальнює деякі властивості його особистості. Насамперед це щирість стосовно учня. Адже автентична людина жадає бути і є сама собою як у своїх безпосередніх реакціях, так і в цілісній поведінці. Вона дозволяє собі не знати всі відповіді на життєві питання, якщо їх справді не знає. Така людина не показує почуття любові, якщо в певний життєвий час відчуває вороже, неприязне ставлення. Проблеми більшості людей у тому й полягають, що вони багато енергії витрачають на програвання ролей, на створення зовнішнього образу, замість того, щоб використовувати її на вирішення реально існуючих проблем. Якщо консультант більшу частину часу буде ховатися за професійною роллю, учні це відчують і теж «сховаються» від нього. Якщо викладач-консультант виконує роль тільки технічного експерта, відмежовуючись від своїх особистих реакцій, цінностей, почуттів, консультування буде стерильним, а його ефективність – сумнівною.

Відкритість власному досвіду. Відкритість консультанта розуміється не в сенсі відвертості перед іншими людьми, а як щирість у сприйнятті власних почуттів. Соціальний досвід учить нас заперечувати, відкидати свої почуття, особливо негативні. Дитині говорять: «Замовкни, старші діти (або хлопчики) не плачуть!» Дорослим оточуючі говорять майже те ж саме: «Не плач!» або «Не нервуйся!». Зовнішній тиск змушує витіснити сум, дратівливість, злість.

Ефективний же консультант не повинен уникати почуттів, у тому числі й негативних. Тільки в такому разі можна успішно контролювати свою поведінку, оскільки витіснені почуття стають ірраціональними і є джерелом некерованої поведінки. Коли ж консультант усвідомлює свої емоційні реакції, то здатен самостійно вибирати той чи інший спосіб реагування в ситуації та не дозволяє неусвідомленим почуттям порушувати регуляцію власної поведінки. До того ж консультант буде здатний сприяти виникненню позитивних змін в учня, оскільки сам у змозі проявляти терпимість до всього розмаїття чужих і власних емоційних реакцій.

Розвиток самопізнання. Обмежене самопізнання означає обмеження волі, а глибоке самопізнання збільшує можливість вибору в житті. Чим більше педагог-консультант знає про себе, тим краще зрозуміє своїх учнів, і навпаки – чим більше пізнає своїх учнів, тим глибше розуміє себе. Виходить, невміння консультанта почути те, що відбувається всередині нього самого, збільшує можливість виникнення стресу й обмежує його ефективність, окрім того, зростає ймовірність стати жертвою задоволення своїх неусвідомлених потреб у процесі консультування. Тому дуже важливим фактором становлення успішного консультанта є рефлексивне ставлення до самого себе. Відповідь на питання, як можна допомогти іншій людині, криється в рівні розвитку самооцінки консультанта, в адекватності його ставлення до власних здібностей і взагалі до життя.

Цінність особистості й ідентичність. Успішний консультант має знати, що він являє собою, ким може стати, чого хоче від життя, що для нього важливо, а що ні. Він звертається до життя із запитаннями, відповідає на запитання, які ставить йому життя, і постійно піддає аналізу власні цінності. Як у професійній роботі, так і в особистому житті консультантові не слід бути простим відбитком надій інших людей, він має діяти, керуючись власною внутрішньою позицією. Це дозволить йому бути сильним у міжособистісних стосунках.

Толерантність до невизначеності. Значна частина людей відчувається незатишно в ситуаціях, у яких бракує чіткості, ясності, визначеності, структури

взагалі. Доведено, що однією з передумов становлення особистості є відхід людини від звичного, відомого з власного досвіду й вступ на так звану «незнайому територію». Консультантові у такому разі конче необхідні впевненість у собі, у власних силах, толерантність. По суті, саме невизначені ситуації й утворюють «канву» консультативного процесу. Адже консультант ніколи не знає, з якою проблемою буде працювати, які рішення доведеться йому приймати. Тому впевненість у своїй інтуїції й адекватності почуттів, переконаність у правильності прийнятих рішень і здатність ризикувати – все це якості, які допомагають консультантові з молодіжного підприємництва переносити напругу, що може створюватися невизначеністю при взаємодії його з майбутніми підприємцями.

Прийняття особистої відповідальності. Оскільки деякі професійні ситуації, що виникають у процесі консультування, є результатом спеціальних, запланованих дій самого консультанта і перебігають під його контролем, він має відповідати за свої дії в таких ситуаціях. Розуміння фахівцем своєї відповідальності дозволяє йому вільно й свідомо здійснювати вибір у будь-який момент консультування – погоджуватися з переконаннями здобувачів освіти – майбутніх підприємців або вступати в продуктивне протистояння. Особиста відповідальність консультанта допомагає йому більш конструктивно сприймати критику. У таких випадках критика не викликає у педагога вияву механізмів психологічного захисту, а слугує корисним зворотним зв'язком, що поліпшує ефективність його професійної діяльності.

Глибина стосунків з іншими людьми. Консультант зобов'язаний оцінювати людей – їх почуття, погляди, своєрідні риси особистості, але робити це без осуду й наклеювання ярликів. Такий характер стосунків зі здобувачами освіти надзвичайно важливий у консультативній взаємодії.

Також варто взяти до уваги страхи, які переживають більшість людей, що шукають свій шлях у майбутній підприємницькій діяльності, намагаючись зав'язати близькі, теплі взаємини з іншими людьми. Деяким здобувачам освіти може здаватися, що виявлення позитивних почуттів зобов'язує їх до чогось,

обмежує волю та робить уразливими, інших страшить неприйняття партнером позитивних почуттів, відсторонення їх, тому більш безпечним для таких людей є відхід, уникнення глибоких міжособистісних взаємин. Ефективному ж консультантові такі страхи не притаманні, він здатен вільно проявляти свої почуття перед учнями.

Постановка реалістичних цілей. Зазвичай успіх спонукає людину ставити перед собою високі цілі, а невдача, навпаки – змушує опускати планку домагань якомога нижче. Іноді цей механізм самозахисту порушується і тоді занадто висока мета буде задалегідь приречена на невдачу або прагнення до незначної мети не принесе ніякого задоволення. Звідси – ефективний консультант має рефлексувати обмеженість своїх можливостей. Насамперед важливо не забувати, що викладач-консультант, незалежно від професійної підготовки, не всемогутній. У дійсності жоден консультант не здатен побудувати ідеальні взаємини з кожним конкретним учнем/студентом і допомогти всім майбутнім підприємцям розв'язати їх проблеми. Ефективний консультант завжди здатен відмовитися від нереального прагнення стати досконалим. У процесі консультування він може виконувати свою роботу «добре», але не ідеально. Викладач-консультант, який не в змозі визнати обмеженість своїх можливостей, живе ілюзіями, що здатен повністю пізнати й зрозуміти іншу людину, постійно звинувачує себе за помилки замість того, щоб засвоїти корисні уроки і, як результат, його діяльність є неефективною. Якщо ж педагог допускає власну обмеженість, то уникає непотрібної напруги й почуття провини. Тоді стосунки з учнями стають більш глибокими й реалістичними. Адекватна оцінка консультантом власних можливостей дозволяє йому ставити перед собою досяжні цілі¹⁴³.

Майстерність консультанта з молодіжного підприємництва ґрунтується на вивченні людських думок, почуттів і поведінки. Майстерність викладача-консультанта проявляється у зосередженості на сильних, а не на слабких сторонах, створенні позитивного ставлення до життя замість того, щоб

¹⁴³ Загатнов, Д. О. (ред.), Байдулін, В. Б., Ваніна, Н. М., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., & Савченко М. О. *Консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва для повоєнного відновлення економіки України: методичний посібник*. Київ: Інститут професійної освіти НАПН України.

виправляти негативи. Завдяки цьому майбутні підприємці спрямовують свої думки і дії на досягнення «великого», а не зосереджуються виключно на тому, щоб привести себе до «нормального», «усередненого», «як у всіх».

Ми звертаємо увагу педагогів на психодинамічне консультування. Це найбільш відомий підхід до консультування. Вкорінений у теорії Фрейда, цей тип консультування передбачає створення міцних альянсів між педагогом-консультантом і здобувачем професійної освіти. Фрейд також писав про вплив ранніх переживань і несвідомих потягів на поведінку. Цей фокус очевидний у наступній цитаті: *Свідомий розум можна порівняти з фонтаном, що грає на сонці і падає назад у великий підземний басейн підсвідомості, з якого він піднімається.* З. Фрейд¹⁴⁴.

Мета психодинамічного консультування полягає в тому, щоб допомогти майбутнім підприємцям в оволодінні психологічними інструментами, необхідними для осмислення складних почуттів і ситуацій. Психодинамічне консультування акцентується на перспективах учня/студента, що містить у собі когнітивно-поведінкове спілкування. Це надзвичайно поширений тип розмовного консультування, що практикується у всьому світі й спрямоване на зменшення або усунення боязні труднощів, що виникають, ризиків. Замість цього пропонується вивчення глибоко вкорінених потреб, спонукань і бажань майбутнього підприємця. Це призводить до значних відмінностей між цими методами консультування з точки зору цілей, методів та загального підходу. На відміну від аналізу способів поведінки майбутнього підприємця, психодинамічне консультування полегшує переосмислення студентом його життєвого досвіду, його картини себе, свого минулого, сьогодення і майбутнього, створюється картина, унікально розташована для бачення глибини своїх перспектив. Дихотомія глобального та проблемного консультування не є єдиним фактором, який відрізняє психодинамічне консультування від усіх інших, більш поширених форм. Психодинамічне консультування включає в себе інтерпретацію психічних і емоційних процесів, замість того щоб обмежуватися діяльнісним підходом до

¹⁴⁴ Фрейд, Зигмунд. (2015). *Вступ до психоаналізу*. Переклад з німецької: Петро Таращук. Харків: КСД.

оволодіння основами підприємницької діяльності (Strupp, Butler, & Rosser, 1988)¹⁴⁵.

Широкий спектр підходів щодо консультування з молодіжного підприємництва визначає можливість альтернативного вибору саме того стилю взаємодії, який відповідає особистісним характеристикам, професійним умінням і навичкам педагога-консультанта. Разом з цим, педагогу-консультанту слід звертати увагу на поради стосовно консультативного процесу, які надаються досвідченими психологами, виходячи з їх наукових поглядів, теоретико-емпіричного та професійного досвіду. Такі поради і рекомендації, без сумніву, сприятимуть набуттю необхідного практичного досвіду з організації, структурування й проведення консультативного процесу, а також допоможуть уникнути більшості помилок, які виникають на початковому етапі професійної діяльності педагога-консультанта.

Відповідні поради й рекомендації можна згрупувати наступним чином:

1) загальні поради консультантові з підготовки, організації й проведення психологічного консультування, зокрема:

- визначення цілей психологічного, педагогічного і соціального консультування в межах вирішення проблем молодіжного підприємництва;
- розміщення учнів у приміщенні під час проведення консультації;
- специфіка проведення консультування;
- стимулювання активності учнів/студентів під час бесіди з ними;
- визначення ролі власних емоційних переживань індивіда у вирішенні його проблеми;

2) ознаки, за якими під час консультації можна скласти враження про психологічний стан та властивості особистості майбутнього підприємця, у тому числі:

- ознаки його актуальних психологічних станів;

¹⁴⁵ Strupp, HH, Butler, SF, & Rosser, CL (1988). Training in psychodynamic therapy. *Journal of Counseling and Clinical Psychology*, 56(5), 689-695. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.56.5.689>

– ознаки ставлення до того, що він відчуває або сам говорить, а також ознаки ставлення до педагога-консультанта (практичного психолога);

– ознаки, що свідчать про стійкі особистісні утворення майбутнього підприємця.

До основних труднощів, з якими стикаються педагоги-консультанти-початківці, відносять наступні:

1) визначення професійної та особистої позиції;

2) надмірне залучення консультанта в ситуацію учня/студента;

3) неадекватність емоційних проявів, з точки зору консультанта, очікуваним моделям поведінки. Наприклад, у випадку очікуваної гіпертрофованої акцентуації учня/студента на ризиках, пов'язаних з бізнесом, консультант очікує прояву сильних емоційних переживань, але може розгубитися при їх відсутності в учня/студента;

4) розподіл відповідальності – для педагога-консультанта виявляється складним визначити межі відповідальності майбутнього підприємця за вирішення проблеми та власні межі відповідальності як консультанта;

5) безпорадність, збентеження, почуття провини консультанта;

6) встановлення почуття довіри між консультантом та учнем;

7) неусвідомлення меж відвертості, а саме, наскільки консультант може розкривати себе учням;

8) неможливість відключитися від проблемної бізнесової ситуації відразу після консультивання та навіть обговорення такої ситуації вдома;

9) хвилювання з приводу присутності на консультації третіх осіб;

10) визначення місця консультанта між двома полюсами заглибленості: в проблему й у власні почуття;

11) стан консультанта після закінчення консультації – як правильно оцінити свою роботу, не впадати у відчай від невдачі або в ейфорію від успіху¹⁴⁶.

¹⁴⁶ Булах, І. С., Кузьменко, В. У., & Помиткін, Е. О. (2014). *Консультативна психологія: підручник*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД».

На перших етапах даного напрямку професійної діяльності педагога-консультанта необхідно виробити власну позицію, на якій буде базуватися весь консультативний процес. У психологічній літературі таких позицій виділяють три:

- консультант, який ділиться інформацією чи дає прямі поради;
- консультант, який надає допомогу у віднайденні правильного рішення, «інсайту», внутрішнього рішення, в актуалізації наявних внутрішніх особистісних резервів тощо;
- консультант-експерт, який пропонує можливі варіанти вирішення проблемної ситуації, обговорює й оцінює їх разом з учнями і допомагає вибрати найбільш адекватну пропозицію.

Складним на початковому етапі може видаватися визначення мети консультування з молодіжного підприємництва. Головним завданням педагога-консультанта є визначення власної значущості й унікальності ролі у суспільстві, а також чітке розуміння особливостей соціальної ролі майбутнього підприємця та якість її виконання ним, тому що у значної більшості учнів/студентів, які звертаються за порадою до викладача, виникають проблеми через невміння віднайти своє місце у соціальній та професійній сферах життя, внаслідок чого вони починають вважати себе нікому не потрібними людьми. Таким учням необхідна допомога у віднайденні сенсу життя, формуванні нової мети існування, що допоможе їм стати більш значущими, необхідними людям, а отже, побачити нові перспективи свого життя.

Метою консультування не повинно ставати рятування від зовнішніх, і особливо внутрішніх, конфліктів. Більш раціональним завданням консультування має бути перетворення конфліктів у суперечності, які учні/студенти самі зможуть розв'язати і за рахунок цього зробити декілька кроків у особистісному зростанні, а також засвоїти навички самостійного аналізу й вирішення подібних суперечностей у майбутньому.

До типових помилок педагога-консультанта відносять наступні: недостатня увага приділяється питанням втрати здобувачем себе, своєї ідентичності у процесі

взаємодії, повне «розчинення» у проблемі заснування і розвитку конкретного бізнесу; контрперенесення, тривога, проєкція невідпрацьованих власних проблем; демонстративне ставлення, оцінка, постійне саморозкриття; прагнення до досконалості (перфекціонізм); розширення меж своєї компетентності («всезнайка»), використання експериментальних технологій; захоплення невербальними техніками (мовчання, паузи) у консультативному процесі; нездатність встановити межі взаємодії з нав'язливими учнями; очікування негайного результату, постановка нереалістичних цілей консультування; занижене почуття гумору; захоплення пошуком розвитку власних технологій при одночасному ігноруванні змістового навантаження (там само).

До зазначеного переліку помилок додаються наступні: бажання консультанта-початківця детально розписувати програму корекції напружених ситуацій чи особистісного зростання; брати повну відповідальність на себе за результат психологічної роботи та приймати рішення щодо зміни ситуації; готовність до надання консультацій надто широкому колу учнів тощо.

Безпосередньо під час ведення консультативної бесіди у консультанта-початківця можуть виникати помилки наступного характеру: відсутність необхідного настрою, що перешкоджає створенню сприятливого психологічного клімату для бесіди; перехід до прийняття рішення з вирішення проблеми без достатнього вивчення її сутності й умов, у яких вона виникла; чітке дотримання гіпотези, що виникла на початку зустрічі; недослуховування думки учня/студента; створення перешкод для роз'яснення учнями власної точки зору; постановка слухачами прямих запитань («у лоб») за відсутності мотивів бесіди.

У ситуації консультативної взаємодії викладач може відчувати спокусу особистісного самоствердження, особливо якщо, на його думку, «він знає виходи з усіх життєвих ситуацій», «проблеми учнів надзвичайно прості», «з ним ніколи не трапиться подібних ситуацій» тощо. При цьому він відчуває себе успішним, мудрим, упевненим, готовим допомогти всім відразу. У взаємодії з учнями/студентами у такого викладача можуть несвідомо проявлятися поблажливість замість емпатії, жалість замість щирої підтримки, зарозумілість

замість конгруентності та прийняття. Такі форми поведінки консультанта дуже тонко відчуються учнями/студентами, породжуючи емоції приниження, сорому, нових страждань.

З метою уникнення такої ситуації консультанту необхідно усвідомити себе не лише фахівцем, а й людиною, якій також відомі страждання, та навчитись проявляти щиру турботу і душевну теплоту в ставленні до здобувача освіти.

При спробі педагога бути надзвичайно природним процес консультування підміняється звичайною розмовою партнерів, у якій учень/студент розповідає про свої проблеми, а консультант демонструє до них своє ставлення. У випадку штучності поведінки педагога консультативна взаємодія зводиться до обміну інформацією, але дієвої консультативної взаємодії між ним і учнем/студентом не відбувається.

З метою уникнення вищезазначених випадків педагогу-консультанту-початківцю необхідно визначитись із власною системою професійних цінностей, обрати психологічний напрям консультативної діяльності, власну техніку, яка б відповідала особливостям емоційно-вольової сфери та властивостям темпераменту, що, у свою чергу, сприятиме виробленню власного стилю консультування та іміджу педагога в цілому.

Починаючи розповідати власну проблемну ситуацію, учні/студенти реконструюють і вибудовують її не тільки для консультанта, але й для самого себе. У багатьох випадках, промовляючи складні моменти підходів до підприємництва, він починає краще розуміти як самого себе, так і те, що з ним відбувається. Розповідь про самого себе та пов'язані з ним процеси самоаналізу і саморозуміння вимагають від майбутнього підприємця особливої «зосередженості та уваги до самого себе». Крім цього, успішність просування здобувача освіти «на шляху до самого себе» потребує певного часу, що може реалізуватися під час декількох консультативних зустрічей. При цьому варто пам'ятати, що консультація з молодіжного підприємництва – це лише початок процесу усвідомлення себе як майбутнього підприємця. Консультант на цьому шляху – тимчасовий помічник. Здійснювати рух учень/студент має самостійно.

Поспішаючи відразу дати пораду чи рекомендацію, педагог-консультант закриває перед майбутнім підприємцем його внутрішній шлях. Разом з цим, поради консультанта можуть бути помилковими. Головну цінність у консультуванні має саме рух учня/студента по дорозі самопізнання, самооцінки і самоствердження. Вступаючи на свій шлях і здійснюючи свій рух, учень/студент ніколи не помиляється, оскільки цей рух йде зсередини його душі, його життєвих устремлінь і лише він знає, що є для нього істинним, а що ні. Тому консультанту не варто поспішати давати поради, натомість необхідно активізувати його рух по «шляху до самого себе».

Поради, як психопедагогічна допомога, можуть бути використані у тих випадках, коли здобувач перебуває в кризовій ситуації і в теперішній момент не здатний приймати рішення; якщо учень/студент закритий для діалогу; якщо майбутній підприємець активний, діє і потребує лише кваліфікованої інформації на кшталт «як діяти».

Консультація з молодіжного підприємництва може перетворитися на монолог консультанта, якщо він відчуває внутрішній страх перед мовчанням здобувача освіти. Але така поведінка консультанта вважається непрофесійною і знижує загальний результат консультації. Оскільки в момент мовчазної паузи в учня відбувається важлива внутрішня робота, він може сумувати, відчувати страждання і смуток, роздумувати або щось інтуїтивно відчувати, не знаходячи потрібних відповідей на свої запитання. Та у будь-якому випадку він отримує важливий внутрішній досвід. Якщо виникла пауза, вона повинна витримуватися педагогом-консультантом до потрібного моменту і бути достатньою за часом. Пауза переводить розмову на новий рівень, більш вищий щодо розуміння здобувачем освіти власних проблем. Викладачу слід пам'ятати, що якщо в ході консультації виникла пауза, то необхідно прислухатись до власного інтуїтивного бачення і відчути, який емоційний заряд несе ця пауза для учня/студента. У тому випадку, якщо мовчання має похмурий, важкий емоційний відтінок і викликане його скутістю і закритістю, слід за допомогою одного-двох запитань активізувати бесіду, але ні в якому разі не починати власний довгий монолог. Якщо ж у період

мовчання учень/студент переживає або розмірковує – не варто йому заважати. Бажано, щоб після паузи першим почав говорити здобувач освіти. Це означатиме, що він відчув себе внутрішньо готовим до продовження бесіди.

На початкових етапах, коли ще педагог-консультант недосконало володіє техніками особистісного захисту й відстороненого сприйняття проблеми молодіжного підприємництва, він може надзвичайно перейматися проблемою і не лише підтримувати майбутніх підприємців на шляху до її вирішення, а й сам включатися в процес безпосереднього розв'язання тих чи інших складових проблеми. У таких випадках консультації перетворюються у дружні розмови, а самої консультативної взаємодії не відбувається. Приймаючи проблеми занадто близько до серця, педагог ризикує втратити внутрішню рівновагу і не здійснити повною мірою реальну консультативну допомогу.

Беручись за консультування з молодіжного підприємництва, викладачу закладу професійної освіти необхідно спочатку ознайомитись зі специфікою сфери, з приводу якої він консультуватиме. Якщо у викладача-консультанта-початківця немає власного життєвого досвіду участі у відповідних справах, то такий досвід необхідно придбати до того, як приступити до проведення консультування. Іноді цієї умови не вдається повністю дотриматися, оскільки одній людині практично неможливо бути добре обізнаним в усіх можливих бізнес-справах, у зв'язку з якими майбутні підприємці можуть потребувати консультативної допомоги. У такому випадку для того, щоб не виявляти необізнаність у відповідній справі, консультанту варто спочатку докладно розпитати учня/студента про те, в якій галузі він планує професійно займатися підприємницькою діяльністю, дізнатись про характер його роботи та про ті проблеми, які в ній виникають. Робити це треба не соромлячись і відкрито, з самого початку консультації чесно зізнавшись у тому, що в його професії педагог-консультант розбирається недостатньо добре, а тому і не в змозі відразу дати максимально ефективні корисні рекомендації.

З огляду на вищезазначене вчені пропонують наведені нижче поради.

Викладачу-консультанту бажано аналізувати не лише характер відповідей учнів/студентів, але й характер своїх запитань; необхідно намагатися завжди бачити процес консультативної взаємодії дещо ніби збоку для належної оцінки того, що відбувається з майбутнім підприємцем та з вами, як педагогом-консультантом; свої почуття беззахисності, невпевненості у своїй професійності, почуття невизначеності в консультативному процесі необхідно компенсувати, виключно спираючись на професійні знання; у консультативній взаємодії варто прагнути до досконалості, але й не забувати про обмеження у своїй професійній діяльності, які визначаються непорушністю особистісної цінності здобувачів освіти; варто бути уважним, сумлінним і добропорядним у ставленні до учнів/студентів і цінувати себе як професіонала; не слід сподіватись на швидкі результати і не варто давати поспішних порад; не давати порад у ситуаціях, які не вважає важливими; у ході консультації не слід вдаватись до моралізування та повчань¹⁴⁷.

Звичайно, позиції самого консультанта можуть змінюватися як у ході консультативної діяльності, так і в роботі з різними учнями/студентами чи, власне, в межах однієї консультації, якщо це необхідно для розв'язання проблем. Та слід пам'ятати, що у консультуванні з молодіжного підприємництва не може існувати шаблонів чи стандартних способів вирішення ситуації, оскільки кожна людина індивідуальна і у бізнесі тотожних ситуацій та їх вирішень, як і відбитків пальців, не існує.

На етапі первинної діагностики здобувача освіти педагог-консультант може на основі особистісного підходу класифікувати проблему та кваліфіковано підібрати необхідний психодіагностичний інструментарій. У результаті класифікації проблеми та відповідно до підбраного психодіагностичного інструментарію консультант може здійснювати безпосередню (поточну) діагностику, а також проводити *поточне діагностування* змін особистості, що виявляються шляхом порівняння показників діагностики, отриманих на перших

¹⁴⁷ Булах, І. С., Кузьменко, В. У., & Помиткін, Е. О. (2014). *Консультативна психологія: підручник*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД».

консультаційних зустрічах та на останніх (або проміжних). При цьому консультант, за результатами діагностики, має простежувати як позитивні, так і негативні зміни, спостерігати та фіксувати динаміку цих змін, відповідно корегувати програму дій.

У психологічній галузі напрацьовано чимало засобів діагностики окремих показників розвитку особистості (Д. Райгородський, В. Рибалка та ін.). Так, до основних показників спілкування особистості відносять рівень комунікаційних навичок, емпатію, поєднання окремих характерологічних особливостей. Для цього використовують методика «Виявлення комунікаційних та організаторських здібностей» (КОЗ-2). Опитувальник спрямованості професійних інтересів містить запитання, які відповідають п'яти типам професій. Два типи: «Людина-Знак» (Зн) і «Людина-Людина» (Люд) виділені, як відносно більш соціалізовані, пов'язані з комунікаційними та абстрактно-символічними, аналітичними діями; інші три типи: «Людина-Художній образ» (Худ), «Людина-Природа» (Пр), «Людина-Техніка» (Тех) – як більш індивідуалізовані, пов'язані з більш конкретними, практичними, синтетичними діями.

Для безпосереднього та поточного діагностування педагог-консультант може користуватися широким спектром напрацьованих ученими методів та методик, дотримуючись одного з важливих правил: обов'язково застосовувати в психодіагностиці лише валідні, науково обґрунтовані методики.

На завершальному етапі діагностування педагога-консультанта доцільними є такі: аналіз отриманих психодіагностичних показників; зіставлення та інтерпретація отриманої інформації; встановлення (уточнення) психологічного діагнозу; уточнення програми розвивальної чи корекційної допомоги здобувачу освіти.

На завершальному етапі проведення діагностики педагога-консультанту необхідно повідомити майбутнім підприємцям основні отримані дані, класифікувати (чи уточнити) проблему, звернути увагу на необхідність корегування певних показників та ознайомити з моделлю подальшої роботи

(назвати приблизну необхідну кількість зустрічей, час та місце зустрічей, форми роботи (індивідуальні, групові) тощо.

На основі проведеного обстеження консультант може будувати корекційно-розвивальну, консультаційну, просвітницьку роботу з майбутніми підприємцями.

Під час діагностування консультант має дотримуватися певних етичних норм і правил:

- добровільність участі суб'єкта освітнього процесу в психодіагностичному обстеженні;
- конфіденційність інформації, отриманої під час психодіагностичного обстеження, необхідність збереження професійної таємниці.

До роботи викладача-консультанта, який здійснює психодіагностику, висувається низка вимог. Консультант має бути достатньо ґрунтовно ознайомленим із психологічними теоріями, на яких засновані використовувані ним методи; повинен уміти викликати до себе прихильність здобувачів освіти, їхню довіру й домагатися щирості їхніх відповідей; має досконало знати діагностичні методики й умови їх правильного застосування.

Слід зазначити, що один із симптомів непрофесіоналізму є так звана «діагностоманія», що проявляється в прагненні будь-що і якнайшвидше поставити діагноз, зробити висновки на підставі невиразних ознак. *Діагностоманія* – це компенсація низької кваліфікації діагноста. Її часто супроводжує надмірне, іноді недостатньо осмислене використання спеціальної психологічної термінології, невміння просто й доступно, зрозумілими «життєвими» словами пояснити зміст діагностичних показників і зробити на їх основі адекватні висновки.

Ще один прояв непрофесіоналізму – використання висновків діагностичних методик як беззастережних рекомендацій. Наприклад, при відборі учасників розробки і реалізації бізнес-плану, розподілі їх за різними видами робіт тощо. Так консультант повинен розуміти, що результати будь-якої методики повинні бути включені в комплексну оцінку, яка ґрунтується на інших даних про особистість здобувача професійної освіти.

До непрофесіоналізму можна віднести й неправильне уявлення про можливості застосовуваних діагностичних засобів, абсолютизацію отриманих за їхньою допомогою даних. Некваліфікований консультант розглядає діагностичні показники учня закладу П(ПТ)О як абсолютне значення, що остаточно визначають усю його майбутню діяльність, нібито пророкуючи навчальні, бізнесові й професійні успіхи.

Викладач-консультант, який здійснює діагностику, має розуміти можливості й обмеження своїх методик, ті допущення, які були зроблені при їхній розробці, пов'язані з ними межі висновків, які на їхній основі можна зробити, можливі помилки при використанні різних типів методів й імовірність їхнього здійснення. Консультант має орієнтуватися в базових теоретичних проблемах психопедагогічної діагностики, серед яких співвідношення діагнозу й прогнозу, передбачуваність діагностичних результатів, вплив соціокультурного фактора на діагностичні показники.

Загальні цілі консультування як стратегії допомоги людям

Залежно від етапу підготовки здобувача до професійної і підприємницької діяльності цілями консультування можуть стати позитивні зміни свідомості та самосвідомості людини (наприклад, формування продуктивного, дієвого ставлення до підприємництва, розвиток позитивного підприємницького мислення, прийняття оточуючого світу в усіх його проявах, знаходження віри у свої сили, виникнення бажання долати та переборювати труднощі, відновлювати втрачені зв'язки з партнерами, формування відповідальності за інших учасників бізнесу, тощо), поведінкові зміни (оволодіння способами продуктивної взаємодії з партнерами по бізнесу, створення команди однодумців).

Більшість проблемних ситуацій, що виникають при підготовці молоді до підприємницької діяльності, окрім досягнення загальних цілей, вимагають розв'язання низки більш конкретних цілей:

- 1) встановлення стосунків довіри;
- 2) визначення сутності проблемної ситуації;

3) забезпечення здобувачу можливості діяти у відповідності із розробленим бізнес-планом.

Перша мета – встановлення стосунків довіри досягається емпатійним вислуховуванням, безумовним прийняттям особистості здобувача освіти, розумінням його складного емоційного стану, висловленням щирого співчуття та виявленням бажання допомогти. Здобувач має вірити в те, що ви його розумієте, готові працювати з ним у пошуках розв'язання проблем.

Друга мета – встановлення сутності проблеми досягається шляхом виявлення її характеру, причин виникнення, особливостей перебігу. Здобувачу освіти треба дати можливість висловитись чітко та детально, розказати, що його турбує і що саме його хвилює, що є причиною виникнення проблеми, інше. Необхідно сфокусувати розповідь таким чином, щоби вона повністю розкривала сутність кризи та обставини, що зумовили її виникнення.

У ході даного етапу консультації корисно відокремити ті аспекти проблеми, що можуть підлягати змінам, від тих, що мають характер незмінних, стабільних. Також варто попросити майбутнього молодого підприємця схарактеризувати його попередні спроби розв'язати проблемну ситуацію, розповісти про свої наміри щодо можливостей вирішення проблеми, обговорити та дослідити інші варіанти вирішення проблемної ситуації. Наприклад, можна запитати: «А що б трапилось, якби Ви ...», «Як би Ви себе почували, коли...?». Така розмова спрямовує здобувача на обдумування різних ймовірних наслідків його рішень, а також способи, якими він може реалізувати своє рішення. Також необхідно намагатися підключити внутрішні позитивні риси особистості майбутнього підприємця та визначити ті зовнішні обставини, які допоможуть людині вийти з проблемної ситуації.

Третя мета консультування – забезпечення можливості здобувачу освіти діяти досягається шляхом надання допомоги у створенні плану дій, формування переконаності у тому, що він є дієвим, реальним та ефективним. Якщо це справді так і майбутній підприємець прийняв на себе відповідальність за реалізацію плану, то консультант мусить його схвалити та підтримати його рішення. Сам

факт побудови плану дій є значним особистісним досягненням, що допомагає змінити емоційний стан людини.

У консультуванні, як системній діяльності, спрямованій на допомогу людині, виділяють такі основні компоненти (етапи): діагностичний, розвивально-корекційний, аналітичний.

Діагностичний – систематичне вивчення психічного, емоційного, особистісного стану, динаміки розвитку людини (або родини), яка звернулася по допомогу, збір і накопичення інформації про індивідуальні особливості людини, конкретну ситуацію, що виникла, резерви особистості майбутнього підприємця, умови його життя, інше.

Розвивально-корекційний – відбір і часткове застосування засобів, що дають змогу створити умови стимулювання позитивних змін. На цьому етапі консультант осмислює результати діагностики та на їх основі продумує, яка саме програма дій буде найбільш ефективною у кожному конкретному випадку. У змісті даної програми визначається, які умови необхідно створити для появи конкретних позитивних зрушень, які дії здійснити, кого із людей можна залучити до цього, які організаційні засоби будуть найбільш ефективними. Крім цього, консультант має вирішити, що саме може зробити здобувач освіти для зміни ситуації, а в чому йому треба надати допомогу шляхом залучення інших людей, активізації певних ресурсів тощо.

Зазначимо, що, перш за все, консультант здійснює необхідну підтримку учня/студента, гнучко змінюючи її форму та міру відповідно до його стану. Кожна людина лише сама може ефективно вирішити свої проблеми, змінити обставини свого життя у відповідності до самостійно прийнятих, зважених рішень. Консультант спрямовує увагу на створення сприятливих умов для таких змін, стимулювання процесу прийняття рішення, окреслення можливих шляхів подолання кризового стану, утримання уваги майбутнього бізнесмена на найбільш важливих моментах, організацію процесу пошуку варіантів правильних рішень.

Аналітичний – здійснення аналізу проміжних і кінцевих результатів спільної роботи та внесення на їх основі змін у програму консультування. Цей етап передбачає обговорення проведеної роботи, її обдумування, аналіз наслідків, пошук ще більш ефективних шляхів подолання проблемних ситуацій, інше.

Консультування з молодіжного підприємництва, як специфічний вид діяльності викладача закладу П(ПТ)О (далі –ЗП(ПТ)О), розраховане на роботу з особистістю, спроможною докладати зусилля до подолання проблем. Дана стратегія консультування передбачає наявність діалогічної взаємодії, спільної праці суб'єктів освіти, яка стає поштовхом до подальшої самостійної роботи майбутнього підприємця із власними труднощами, докладання його зусиль до подолання ситуаційних проблем, що розв'язуються на рівні свідомості. Специфічною рисою цієї стратегії консультування з підприємництва є те, що в процесі нього вибудовується модель особистості підприємця, виділяються основні підприємницькі якості, але не відбувається глибоке проникнення в особистість здобувача освіти.

Консультування зазвичай спирається на позитивні, сильні сторони особистості людини й засноване на переконанні у тому, що людина спроможна змінюватись, змінювати своє життя, створювати ті обставини, які її задовольняють, здатна знаходити способи реалізації своїх здібностей, мінімізувати негативні чинники розвитку тощо. Консультування звичайно використовується як короткострокова допомога (3–10 зустрічей), але може бути продовженим залежно від своєрідності проблеми.

Консультування з молодіжного підприємництва, як стратегія допомоги майбутнім бізнесменам, має яскраво виражену специфіку, що визначається предметом, метою і завданнями цього процесу, а також особливостями усвідомлення консультантом своєї професійної ролі в індивідуальному житті людини. На особливості консультування впливає теоретична специфіка певного наукового підходу, школи, до якої належить консультант.

Загалом консультативна робота спрямована на те, щоб у процесі спеціально організованого спілкування з майбутніми молодими підприємцями актуалізувати

додаткові сили й здібності, які допоможуть їм віднайти нові можливості реалізації своєї мрії, підприємницьких якостей і власних бізнес-планів. Проте в межах різних підходів до здійснення консультативної роботи існує певна специфіка надання допомоги здобувачам освіти, актуалізації тих чи інших психологічних, соціальних, психофізіологічних або особистісних чинників. Найбільш поширеними вважаються такі підходи: особистісно-орієнтований і соціально-психологічний.

Особливість особистісно-орієнтованого і соціально-психологічного консультування полягає у сприянні самостійному знаходженню та використанню способів реалізації завдань консультативної допомоги. Стратегія консультативної допомоги полягає у відновленні цілісності особистості, в актуалізації того потенціалу особистісних ресурсів, які були пригальмовані особистістю чи розвиток яких уповільнився унаслідок гальмівних впливів соціального середовища.

Більшість науковців і консультантів вважають, що взаємодія консультанта і майбутніх підприємців повинна мати чітку внутрішню логіку і розгортатись поетапно. Етапами консультування з молодіжного підприємництва називаються послідовні кроки у проведенні консультацій, що розраховані на досягнення поетапної та кінцевої мети, визначеної в процесі взаємодії суб'єктів освіти. Усі етапи взаємопов'язані, кожний наступний базується на попередньому. Більшість видів консультацій у своєму початковому та кінцевому результатах подібні та мають спільну основу. Разом з цим, відповідно до унікальності особистості та її проблеми, логіка переходу з одного етапу на інший, використання процедур і технік, часові межі досягнення результату консультування будуть індивідуальними.

Американський психолог і психотерапевт, представник екзистенціально-гуманістичної психології Р. Мей поділяв консультативний процес на чотири етапи:

- 1) встановлення рапóрта, тобто довірливих стосунків, які можуть бути реалізовані через елементи віддзеркалення (відображення жестів здобувача,

повторення завершення фраз тощо). Метою цього етапу є приєднання та допомога здобувачеві відкритись;

2) прочитання характеру – складання психологічного портрета здобувача за допомогою експрес-методу, а саме спостереження за манерами, звичками, тембром голосу тощо;

3) сповідь і тлумачення результатів, що реалізується через процес активного слухання та інтерпретації психологом почутої інформації, подій, почуттів, які описує здобувач;

4) трансформація особистості за сприяння та підтримки психолога-консультанта, який має не лише полегшити переживання здобувача, але й спрямувати на досягнення бажаної мети особистості¹⁴⁸.

Вітчизняна дослідниця С. Васьківська визначила п'ять етапів консультативного процесу:

1 етап – аналіз змісту скарги здобувачів:

1) аналіз локусу скарги (суб'єктивного і об'єктивного);

2) аналіз самодіагнозу здобувача та формулювання попереднього психологічного діагнозу;

3) аналіз психологічного запиту (за необхідності – уточнення і допомога у формулюванні);

4) аналіз прихованого змісту і підтексту скарги здобувача.

2 етап – аналіз психологічної ситуації:

1) визначення обставин, що могли мати суттєве значення для розвитку психологічної проблеми здобувача;

2) визначення кола осіб, які потребують психологічної допомоги;

3) прогнозування можливого розвитку ситуації і небажаних психологічних наслідків.

3 етап – аналіз психологічних проблем:

¹⁴⁸ May, R. (1939). *The art of counseling by Rollo May*. Nashville : Abingdon Press. http://opac.kemu.ac.ke/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=48506&shelfbrowse_itemnumber=63926

1) висування первинних гіпотез щодо змісту психологічних проблем здобувачів;

2) ідентифікація психологічних проблем і труднощів здобувача (у тому числі й неусвідомлених ним);

3) висування психологічних гіпотез щодо причин труднощів здобувача, механізмів їх виникнення і розвитку;

4) висновок про необхідність додаткових даних анамнезу, поглиблення психодіагностичного дослідження для перевірки психологічних гіпотез; здійснення заходів щодо реалізації цих завдань;

5) перевірка істинності припущень, відмова від помилкових психологічних гіпотез (на підставі отриманих даних) та актуалізація нових припущень;

6) формулювання психологічного діагнозу;

7) формулювання психологічного висновку та інтерпретація його здобувачеві;

8) висновок про наявність проблем здобувача, що виходять за межі компетентності психолога-консультанта.

4 етап – формулювання консультативного завдання:

1) формулювання разом зі здобувачем попереднього варіанту консультативного завдання (мети консультування);

2) аналіз сприятливості та консультативного прогнозу;

3) оцінка реальних умов і можливостей розв'язання здобувачем консультативного завдання;

4) переформулювання разом зі здобувачем консультативного завдання таким чином, щоб воно мало сприятливий прогноз і можливості для ефективного вирішення;

5) висновок про необхідність звернення за консультацією до інших фахівців (дефектолога, психіатра, сексопатолога тощо).

5 етап – розв'язування консультативного завдання:

1) спільне вироблення зі здобувачем тактики корекційних дій;

2) вибір доцільних способів психологічної допомоги, необхідних для досягнення поставленої мети;

3) підведення здобувача до самостійного рішення його психологічних проблем у процесі спілкування з ним; психокорекційна робота;

4) аналіз результативності психологічної допомоги;

5) спостереження віддалених наслідків і збір даних анамнезу (здійснюється за необхідності)¹⁴⁹.

Запропоновані науковцями етапи консультативного процесу багато в чому схожі між собою, вони подібні за своїм змістом, а відмінність у кількості етапів часто визначається лише прагненням деталізувати зміст роботи. Це дозволяє здійснити узагальнення та визначити п'ять основних етапів психологічного консультування, на які спирається більшість практичних психологів, які працюють у ЗП(ПТ)О.

Етапи консультативної взаємодії

1 етап – «взаєморозуміння / структурування», а саме, початок роботи – зустріч, знайомство, встановлення контакту.

Функцією і метою цього етапу є встановлення міцного контакту зі здобувачами професійної освіти і створення умов максимального комфорту. Структурування консультативної взаємодії необхідне для з'ясування мети, як її уявляють майбутні підприємці, а також пояснення можливостей педагога-консультанта. Проблеми на цьому етапі можуть виникати із досягненням взаєморозуміння консультанта зі здобувачем, що залежить від індивідуальних та культурологічних особливостей останнього.

2 етап – «збір інформації», зокрема, з'ясування змісту проблеми, діагностика здобувача (бесіда, спостереження, тестування), визначення ресурсного потенціалу майбутнього підприємця.

Функція і мета цього етапу полягає у визначенні причини звернення за консультацією і виявлення особистого бачення проблеми. Чітке окреслення

¹⁴⁹ Булах, І. С., Кузьменко, В. У., & Помиткін, Е. О. (2014). *Консультативна психологія: підручник*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД».

проблеми дає змогу уникнути беззмістовної розмови та відразу визначити напрямок консультативної бесіди. Також необхідно визначити позитивні можливості майбутнього підприємця, рівень розвитку його підприємницьких якостей, особистісні ресурси, індивідуальні особливості.

Проблеми, з якими зустрічається консультант на цьому етапі, пов'язані з тим, що не всі майбутні підприємці позитивно ставляться до пошуку проблемних аспектів їхнього особистісного розвитку чи ускладнень на шляху до підприємницького успіху. Але, уважно вислухавши зміст проблеми в оволодінні основами підприємництва і фінансової грамотності, консультанту необхідно повернутися до встановлення істинної проблеми, яка, зазвичай, прихована за зовнішніми обставинами.

3 етап – «стратегічний» – визначення можливих рішень проблеми, узгодження плану дій, визначення способів контролю за реалізацією наміченого алгоритму та визначення бажаного результату, якого прагне досягти здобувач освіти.

Функція і мета етапу: визначення ідеалу майбутнього підприємця, а саме яким би він хоче стати і що відбудеться, коли проблема буде вирішена. Це допомагає педагогу консультанту визначити, чого насправді людина прагне, з метою узгодження цілеспрямованих консультативних дій з досягненням бажаного результату.

Цей етап може бути як початком тривалого консультативного процесу, так і його завершенням. Якщо проблема зрозуміла і конкретна, то рекомендації можуть бути надані на цій стадії і консультативна взаємодія завершується. Якщо ж проблема прихована навіть від самого учня/студента, то розпочинається тривалий і кропіткий процес консультування з молодіжного підприємництва.

4 етап – "реалізація плану та вироблення альтернативних рішень" – самостійне виконання здобувачем завдань, процедур і технік, що сприяють максимальному досягненню успіху в подоланні заявленої проблеми.

Функція і мета етапу включає тривале дослідження особистісної динаміки (змінюваності, трансформації). Цей етап може бути найдовшим і найбільш

творчим. Консультант разом зі здобувачем проробляють декілька варіантів розв'язання проблеми, відшуковують альтернативні рішення, перевіряючи їх ефективність.

Труднощі цього етапу можуть бути пов'язані з небажанням здобувача самостійно виконувати запропоновані консультантом прийоми і техніки. При прийнятті рішень педагогу-консультанту необхідно уважно враховувати індивідуальні особливості здобувача, оскільки «правильні» рішення з точки зору консультанта не завжди прийнятні для здобувача в силу його системи особистісних цінностей, поглядів, переконань тощо. Варто пам'ятати, що бажання змінюватися чи ні є виключно особистим вибором здобувача. Декому вистачає почутих порад, якими вони можуть скористатись через декілька років, якщо будуть до цього морально готовими.

5 етап – «узагальнення» – перехід від навчання до дій у реальному житті.

Функції та мета – утвердження змін думок, дій і переживань майбутнього підприємця у реальному бізнесі.

На цьому етапі педагогу-консультанту не варто відразу після завершення консультативної взаємодії відмежовуватись від здобувача, а слід ще упродовж нетривалого проміжку часу підтримувати з ним контакт, але виключно за ініціативою останнього.

Отже, запропоновані до розгляду етапи консультативного процесу засвідчують наявність індивідуального стилю професійної діяльності педагога-консультанта, а також підтверджують необхідність врахування складності проблеми та індивідуальних відмінностей особи, яка звертається за консультативною допомогою.

Окрім цього, зрозуміло, що успішність консультативної діяльності викладача залежить від рівня його обізнаності й ерудованості, наявності теоретичного та практичного досвіду, актуалізованості професійних установок, розвиненості спеціальних здібностей, професійного володіння методами, прийомами і техніками консультування.

У психологічних словниках поняття «консультація» пояснюється як одноразове надання фахівцем компетентної інформації стосовно запиту здобувача для оптимального розв'язання тих чи інших життєвих, особистісних або професійних проблем. Відповідно «консультування» визначається як сукупність процедур, спрямованих на допомогу у вирішенні проблем та прийнятті рішень щодо професійної кар'єри, шлюбу, особистісного зростання, міжособистісних стосунків тощо. Отже, консультація розглядається як одноразова зустріч психолога-консультанта зі здобувачем, а серія зустрічей буде створювати консультативний процес у наданні допомоги тим, хто її потребує.

Професійне надання консультативних послуг має відповідати деяким формальним вимогам, зокрема, консультант має відрекомендувати себе як фахівця з певної галузі психологічних проблем, обговорити межі бажаного гонорару і отримати чітку згоду здобувача на надання зазначених консультативних послуг. Будь-які неформальні розмови за межами цих формальних вимог не вважаються професійним консультуванням.

Увесь процес психологічного консультування структурується відповідно до послідовності основних консультативних етапів, кожен з яких має свою мету, завдання, зміст, процедуру та специфічні техніки. Разом з цим, реальний процес консультування виходить за межі певних структурних компонентів, оскільки для консультативного процесу значущими є не стільки схеми, скільки професійна й особистісна компетентність самого консультанта. На основі цього стадії консультативного процесу він вважав дещо «умовними», оскільки одні стадії можуть поєднуватися з іншими, переходити одна в одну, створюючи додаткові складні взаємозалежні утворення¹⁵⁰.

У психології поширена така послідовність структурних компонентів консультування:

1) дослідження проблеми – стадія встановлення контакту зі здобувачем і досягнення взаємної довіри. Необхідно уважно вислухати здобувача та всіляко

¹⁵⁰ Гірченко, О. Л. (2023). *Основи психологічного консультування: навч.-метод. посібник для здобувачів вищої освіти спеціальності 053 «Психологія»*. Чернігів: Національний університет «Чернігівський колегіум імені Т. Г. Шевченка».

підтримувати його бажання до поглибленого аналізу проблеми, фіксуючи почуття, зміст висловлювань і невербальну поведінку особистості;

2) двомірне визначення проблеми – на цій стадії, спираючись на емоційні та когнітивні відомості попереднього контакту, консультанту необхідно чітко охарактеризувати проблему та разом зі здобувачем дійти до її спільного розуміння;

3) ідентифікація проблеми – стадія з'ясування та відкритого обговорення альтернативних варіантів розв'язання проблеми. Консультант стимулює здобувача назвати усі можливі варіанти розв'язання ситуації та в ненав'язливій формі пропонує альтернативні кроки;

4) планування – стадія створення реального плану вирішення проблеми шляхом проведення критичного аналізу обраних альтернатив на попередній стадії;

5) діяльність – стадія послідовної реалізації плану розв'язання проблеми. Консультант допомагає здобувачу побудувати діяльність, враховуючи обставини, час, емоційне навантаження, а також можливі невдачі на шляху досягнення мети;

6) оцінка і зворотний зв'язок – стадія оцінки рівня досягнення бажаної мети як зі сторони консультанта, так і з точки зору здобувача¹⁵¹.

Отже, модель консультативного процесу включає наступні структурні компоненти:

- 1) мета консультативного процесу;
- 2) завдання консультативного процесу;
- 3) процедури, методи і техніки;
- 4) діагностична та розвивально-корекційна діяльність консультанта;
- 5) самостійна робота здобувача з реалізації завдань, вироблених у ході консультативного процесу;

6) оцінка та зворотний зв'язок з приводу результативності застосованих технік та досягнення мети.

¹⁵¹ Опанасенко, Л. А.(2019). *Основи психологічного консультування: у схемах і таблицях*. Миколаїв : Іліон.

Мета консультативного процесу має специфічні відмінності та формується відповідно до обраного психологом-консультантом методологічного напрямку чи концепції.

В узагальненому варіанті мета консультативного процесу має такий виглядає:

- 1) емоційна підтримка та увага до переживань здобувача;
- 2) розширення свідомості та підвищення психологічної компетентності здобувача;
- 3) зміна ставлення до проблеми (від аналізу ситуації «безвиході» до «прийняття рішення»);
- 4) підвищення кризової та стресової толерантності;
- 5) розвиток реалістичного та плюралістичного сприйняття;
- 6) підвищення відповідальності здобувача та вироблення готовності до творчого засвоєння оточуючої дійсності.

Завданнями консультативного процесу є:

- уточнення проблеми здобувача;
- інформування здобувача про зміст його проблеми та реальність її загрози;
- вивчення психологом-консультантом особистості здобувача з метою з'ясування того, чи зможе здобувач самотійно впоратись зі своєю проблемою;
- чітке формулювання порад і рекомендацій для здобувача з приводу того, який найкращий спосіб допоможе у розв'язанні його проблеми;
- надання поточної допомоги здобувачеві у вигляді додаткових практичних порад, що можуть супроводжувати виконання ним завдання;
- навчання здобувача того, як краще попередити виникнення у майбутньому аналогічних проблем;
- передача психологом-консультантом здобувачу елементарних, життєво необхідних психологічних знань і умінь, які він спроможний засвоїти самотійно.

Під процедурами у психологічному консультуванні прийнято розуміти групи прийомів ведення фахівцем здобувача, об'єднані за цільовим призначенням та спрямовані на вирішення одного із завдань консультативного процесу. Кожній

процедурі відповідають певні техніки – спеціальні прийоми, що використовує консультант для розв'язання завдань на кожному з етапів психологічного консультування.

Діагностику у консультативному процесі розуміють як фіксацію факту сигналу проблемності, встановлення контакту з особистістю, проговорення проблеми самим здобувачем та пошук спільної оцінки й розуміння змісту проблеми психологом-консультантом та здобувачем. Також психодіагностику використовують як засіб контролю за особистісними змінами здобувача й оцінювання ефективності обраних консультантом прийомів, методів і технік психологічного впливу.

Корекційно-розвивальна діяльність психолога-консультанта передбачає створення відповідних соціально-психологічних умов для цілісного психологічного особистісного зростання та розвитку психологічних якостей здобувача з урахуванням його власних завдань, актуальних для певного життєвого періоду. Цей вид діяльності консультанта складається із системи заходів, які дозволяють вирішувати завдання своєчасної допомоги особистості у складний для неї життєвий період.

Слід розуміти відмінності між психокорекційним впливом та психологічним розвитком особистості. Так, у ході психокорекційного впливу робота психолога-консультанта спрямовується на удосконалення існуючих особистісних чи професійних якостей та форм поведінки здобувача. А розвивальний вплив передбачає формування в особистості нових психологічних якостей чи форм поведінки.

Оцінка та зворотний зв'язок у психологічному консультуванні є універсальним механізмом саморегуляції поведінки особистості як здобувача, так і фахової діяльності психолога-консультанта стосовно результативності використаних ним прийомів і технік для досягнення мети консультативного процесу. За допомогою зворотного зв'язку психолог має можливість перевірити, наскільки правильно ним підібрані прийоми, способи і техніки психологічного впливу на особистість. Для здобувача зворотний зв'язок означає порівняння

власного стану на початковому етапі консультативного процесу з досягненням рівня змінюваності, зокрема усвідомлення досягнення бажаних особистісних змін та кінцевої мети на час завершення консультування. Саме аналіз та інтеграція змісту власного зворотного зв'язку здобувачем у ході консультації забезпечує корекцію його особистісних характеристик, сприяючи формуванню цілісного і адекватного образу власної особистості.

Існує декілька класифікацій типів консультування. *За термінами проведення* розрізняють консультування короткотермінове та довготривале. Короткотермінове консультування – те, що відбувається упродовж нетривалого періоду та потребує проведення одного або декількох консультаційних сеансів. Довготривале консультування – те, що потребує системної та кропіткої роботи упродовж значного періоду, передбачає проведення значної кількості консультаційних сеансів.

Консультативна діяльність – це процес, що передбачає проведення системи консультативних занять, логічно поєднаних між собою за змістом і взаємодоповнювальних один одного за суттю. Найчастіше консультативна робота може проводитись в індивідуальній формі, у вигляді підгрупового або групового консультування. Вибір форми консультативної роботи залежить від виду консультування, його мети, завдань, етапу та окреслених шляхів реалізації. Залежно від кількості учасників консультативного процесу виділяють індивідуальне та групове консультування.

Індивідуальне консультування. У разі необхідності ведення особистісно-довірливої бесіди зі здобувачем доцільним є вибір індивідуальної форми співпраці. Саме така форма організації консультування є найбільш поширеною та традиційною. Перевагами цієї форми консультативної роботи є конфіденційність, психологічна безпека, індивідуальна увага до здобувача, особливостей його життя та діяльності, емоційного стану, внутрішнього світу, наявних проблем тощо. Зміст консультування у цьому разі націлений, перш за все, на самого здобувача, його запити, потреби, здібності та схильності, бачення проблеми, наявні психологічні можливості. У процесі корекційної роботи консультант активізує індивідуальні

особистісні ресурси самого здобувача, спонукає його до пошуку шляхів самостійного подолання проблеми, звертається до його самосвідомості, цільових установок, спирається на актуальні цінності та мотиви життєдіяльності.

Групове консультування. Групове консультування передбачає залучення до консультативного процесу декількох учасників, зацікавлених у вирішенні однієї або схожої проблеми. У цьому разі увага консультанта фокусується не стільки на індивідуальності конкретного члена групи, скільки на характері стосунків між ними, активізації конструктивної взаємодії, пошуку рішень, що спираються не тільки на власні можливості, але орієнтовані на залучення та підтримку оточуючих людей. Перевагами даної форми організації консультативного процесу є можливість взаємного впливу учасників один на одного, обмін досвідом, здійснення порівняння. Консультування у групі дає змогу його учасникам віднайти особистісні опори не тільки у собі, але і в оточуючих людях. Ефективно налагоджена взаємодія у групі позбавляє людину почуття самотності, безпорадності та відчаю, показує, що її випадок не поодинокий, що вже існують ефективні напрацювання, вироблені певні шляхи розв'язання проблем, що існують у неї. У процесі групового консультування учасники мають можливість обрати з пропонованих більш досвідченими людьми тих форм поведінки або дій, рішень, що найбільше відповідають їх світогляду та індивідуальним можливостям. Важливим ефектом групового консультування є те, що людина, яка зверталась по допомогу, за певних обставин сама може стати корисною іншим, надати допомогу учасникам групи правильною порадою або точним міркуванням, що приводить до підвищення впевненості у собі, зміцнення власного "Я", визнання своєї спроможності до подальшого подолання психологічних проблем. Робота у консультативній групі дає змогу її учасникам під керівництвом консультанта пропрацювати у собі певні психологічні негаразди, проблеми, бар'єри, зняти надмірні переживання, виробити власну систему психологічного захисту, відновити навички спілкування, актуалізувати наявні особистісні ресурси.

Найбільш поширеними ризиками групового консультування є неспроможність деяких учасників здійснити повноцінне та відверте саморозкриття, що може призвести до викривлення проблеми та подальшого прийняття не зовсім вдалих рішень. Крім цього, дещо обмеженою стає увага до індивідуальної природи виникнення проблем та характеру почуттів, переживань кожного з учасників консультативного процесу. Не можна забувати і про міру групового тиску, що у ряді випадків може стати шкідливою для конформного здобувача. У зв'язку з цим психологу-консультанту при організації групового консультування варто подбати про налагодження партнерської взаємодії між учасниками групи, зниження групового тиску, створення атмосфери довіри та групової конфіденційності, вироблення правил психологічної безпеки, максимально можливе збереження індивідуальної уваги до кожного з учасників групи.

Групове консультування рекомендоване у разі розв'язання ділових, виробничих питань, при вирішенні ситуацій, які потребують обговорення, спільного прийняття рішень, вироблення єдиної позиції. Доречним є використання даної організаційної форми і при здійсненні психолого-педагогічного консультування, коли необхідно провести колективне обговорення індивідуальних особливостей здобувача, виробити спільні пропозиції щодо навчально-виховної роботи з ним та інше.

На вибір форми консультативної роботи суттєво впливає той етап, на якому перебуває процес надання допомоги людині. Нагадаємо, що консультативна діяльність як процес найчастіше складається з таких основних етапів: діагностичного, розвивального, корекційного, аналітичного. На початкових етапах роботи найчастіше використовуються індивідуальні форми взаємодії, на корекційних – групові. Так, на етапі знайомства, первинного вивчення особливостей здобувача, ознайомлення зі змістом ситуації, що його турбує, більш доречним є використання індивідуального консультування. Після проведеної ознайомлювально-діагностичної роботи, на етапі надання допомоги, можливим є

включення в роботу інших учасників, які задіяні у ситуації, що потребує розв'язання.

У разі необхідності тривалого, багатоетапного надання послуг психологом-консультантом найбільш ефективним вважається логічне, інтегроване поєднання різних форм консультативної діяльності, застосування як індивідуальних, так і групових форм роботи.

Також на сучасному етапі розвитку консультативної діяльності існує *очна та заочна форми надання консультативної допомоги*.

Очне (безпосереднє) консультування відбувається у безпосередньому контакті зі здобувачем. Таке консультування має ряд позитивних характеристик: консультант може здійснити виявлення індивідуальних особливостей здобувача у ході діагностичної роботи; відповідно до цього більш точним стає вироблений план дій або корекційно-розвивальна програма; здобувача легше залучити до співпраці, активізувати його самостійну роботу з подолання проблеми; викликати довіру та переконати у правильності спільних рішень. Тим не менше, безпосереднє (очне) консультування має ряд обмежень: існують питання, про які здобувач не хоче розповідати нікому; у багатьох людей щодо їх участі у бізнесі існують проблеми з часом, якого не вистачає на те, щоб звернутися до консультанта; замкненість та інтровертованість учня/студента може стає бар'єром при наданні безпосередньої консультації.

Заочне (опосередковане) консультування відбувається за допомогою технічних засобів (телефон, пошта, інтернет). Заочне консультування забезпечує анонімність здобувача, відсутність фінансових або будь-яких інших зобов'язань, екстреність допомоги, доступність консультанта в будь-який час та в будь-якому місці перебування людини, яка потребує психологічної допомоги. Саме тому заочне консультування набуває усе більшої популярності.

В умовах онлайн-навчання (дистанційного) досить поширеною формою стало *телефонне консультування*. Специфічною складністю даної форми консультування є відсутність візуального контакту із майбутнім підприємцем, реальної взаємодії, точних та інформативних спостережень, необхідність

тривалий час у телефонному режимі уважно слухати розповідь здобувача. Додатковим ускладненням для консультанта стає екстреність виклику, необхідність терміново зреагувати на запит будь-якого змісту, швидко підібрати та спокійно сказати саме ті слова, що допоможуть людині прийняти правильне рішення у складній ситуації. Консультант у цьому разі не може повноцінно контролювати та утримувати контакт зі здобувачем, дуже складним стає будь-яке втручання у поведінку людини. При цьому консультант не може регулювати своє навантаження, адже кількість запитів може збільшуватись або зменшуватись залежно від потреб здобувачів. Так само їх зміст може мінятися, виходити за рамки добре відомого для консультанта, адже кожен випадок є винятковим, а кожна телефонна консультація стає унікальною. Такі особливості телефонного консультування роблять діяльність консультанта надзвичайно напруженою, потребують високої кваліфікації, досвіду, відповідних змістових напрацювань.

Проведення телефонної консультації – особливий процес, що передбачає здатність консультанта одночасно слухати та підтримувати здобувача, реагувати на його слова, аналізувати його емоційний стан, утримувати контакт, формулювати питання, знаходити найбільш правильні і точні слова реагування, дбати про зменшення емоційної дистанції, намагатись «відчути здобувача» тощо. Мова телефонного консультанта має бути спокійною, виваженою, природною, зрозумілою. Неприпустимим вважається прийняття рішень за здобувача, приниження особистості здобувача, висловлювання звинувачень на адресу здобувача, прояв негативного, зверхнього або саркастичного ставлення до цінностей здобувача, поспішне визначення проблеми та передчасне вироблення рекомендацій. Бажаною вважається підтримка розмови про особистість здобувача, його почуття, ставлення, стани, цінності, потреби. У ході телефонної консультації консультант має бути максимально уважним до реакцій здобувача, зміни його настрою, зміни теми, інтонацій, що свідчать про виникнення стану полегшення, підвищення довіри, відкритості до консультанта.

Інтернет-консультування. Усе більш поширеною стає така форма заочної консультативної роботи, як інтернет-консультування. Таке консультування

характеризується низкою позитивних ознак: доступність консультування для широкого кола здобувачів; забезпечення анонімності здобувача, що сприяє щирому розкриттю проблеми; поширення інформації серед великого кола людей, адже питання та відповіді консультанта можуть прочитати інші люди, які відвідують сайти; інтерактивність консультування, якщо до обговорення приєднуються інші здобувачі, які також стикнулися з подібною проблемою.

Тим не менше, під час інтернет-консультування виникає значна кількість труднощів. Найчастіше ці труднощі полягають у розумінні індивідуальних особливостей здобувача та з'ясуванні низки подробиць чи обставин, що зумовили проблему; відсутність тісного емоційного контакту, що може розглядатися як певне полегшення для консультанта, але призводить до зниження продуктивності консультування; повчальний характер, оскільки дається відповідь на те чи інше проблемне питання, яке потребує чіткого письмового роз'яснення; консультант не має можливості координувати процес виконання порад і не може поділяти відповідальність за результат. Найбільш поширеними техніками інтернет-консультування є техніки онлайн (прямий контакт) та офлайн (покрокове та відтерміноване консультування).

У будь-якому випадку вибір форми консультативної діяльності – індивідуальної або групової, у вигляді безпосереднього чи опосередкованого спілкування залежить від декількох факторів: бажання та можливостей здобувача, рекомендацій консультанта, сутності проблеми та змісту програми консультативної допомоги.

Консультативна діяльність з молодіжного підприємництва також спрямована на актуалізацію й усвідомлення майбутнім підприємцем тих якостей своєї індивідуальності, що впливатимуть на його роботу (бізнес) та особистісний розвиток. Вона дає можливість адекватно оцінити свою спроможність роботи в бізнесі з позиції критеріїв психопедагогіки та вимог реалій сьогодення, дозволяє побачити нові напрями і шляхи досягнення своїх цілей і визначити конкретні методи і прийоми для реалізації свого потенціалу.

Існує три форми організації допомоги з питань молодіжного підприємництва: експертиза, навчання, співпраця. Надання експертної оцінки соціально–психологічним проблемам у групі здобувачів, об'єднаних розробкою певної бізнес-ідеї (поліпшення іміджу організації, створення особливої атмосфери корпоративної культури, регулювання конфліктів, усунення комунікативних проблем, організація ефективної реклами, тощо); навчання певних психолого-педагогічних механізмів, що дозволяють оптимізувати реалізацію бізнес-плану (лекції, навчальні семінари, психотренінги, ділові ігри тощо).

Проблеми, що підлягають психологічному аналізу, виділяються практичними психологами-консультантами. Однак багато прихованих проблем у взаєминах здобувачів можуть залишитися невиявленими за той термін роботи, що відведений для консультування. Крім цього, буває складно простежити результати та соціально-психологічні наслідки проведення тестування або психотренінгу. Ефективна консультативна допомога у роботі з бізнес-планом спрямована на досягнення двох основних цілей: організацію сфокусованої психологічної допомоги, спрямованої на конкретну групу здобувачів і стейкхолдерів, від яких залежить об'єктивна складова дієвості щодо реалізації бізнес-ідеї. Відповідно до цілей і характеру взаємодії накреслюються завдання, які має вирішувати консультант.

Завданнями психолого-педагогічного консультування з молодіжного підприємництва є:

- створення відповідного психологічного клімату, згуртування здобувачів у єдину команду;
- вдосконалення практики підбору команди з урахуванням їх психологічної сумісності;
- створення організаційної структури;
- оцінка виробничих (бізнес) програм з точки зору викладача-консультанта і погоджена з думкою стейкхолдера;
- надання підтримки здобувачам у розвиткові їх здібностей;
- допомога у подоланні стресів;

- досягнення відповідності між внутрішнім складом здобувача та змістом отриманих і виконуваних ним завдань;
- проведення розумної політики заохочень і покарань у роботі Центру;
- консультування викладачів з психологічних аспектів діяльності творчої групи здобувачів (включаючи розробку бізнес-плану, переговори, рекламу, маркетинг тощо).

Відомо, що при проведенні ділових переговорів з продажу товарів і послуг при організації рекламної діяльності слід, окрім раціональних підстав, враховувати емоції людей, які можуть істотно вплинути на їх поведінку.

Завданнями консультанта є:

- психологічне розвантаження учасників групи;
- психокорекція особистісних деформацій, набутих внаслідок втоми;
- підвищення комунікативної компетентності, сензитивності (емпатії) і комунікативних умінь здобувачів;
- розвиток навичок релаксації, саморегуляції та самоконтролю;
- формування позитивних і активних життєвих установок;
- розвиток творчого потенціалу;
- активізація мотивації самоактуалізації та особистісного зростання;
- планування особистої і професійної кар'єри.

Отже, завдання можуть бути різними і залежать від ситуації, що виникає в процесі реалізації планів роботи.

Перший контакт здобувача з консультантом багато в чому визначає подальший розвиток їх взаємин і хід роботи. Успіх консультанта залежить не тільки від його професійної підготовки, а й від того, як на нього будуть реагувати здобувачі. Консультант, який не володіє мистецтвом налагодження тривалих взаємин зі здобувачами, приречений на поразку. Необхідно по-діловому і доступно пояснити майбутнім підприємцям, у чому консультант бачить істинні причини проблем, що виникли в групі, і в чому полягає специфіка вирішення цих проблем. Щоб досягти успішного вирішення проблеми, слід враховувати той

факт, що учасники групи здобувачів можуть по-різному дивитися на очікуваний результат і шляхи виконання завдання.

Вчені виділяють такі основні принципи та механізми взаємодії консультанта і майбутніх підприємців:

1. При розмові зі здобувачами необхідно продемонструвати, що консультант ставиться з великою повагою до проблеми, розуміє її і готовий ретельно нею займатися. Разом з тим, здобувачам з самого початку необхідно дати зрозуміти, що у консультанта є і свої професійні вимоги: сприятливі для роботи умови та час; терпіння та сприяння з боку здобувачів (механізм емпатії, принцип незалежності).

2. Завдання консультанта – своєю поведінкою показати здобувачам, що взаємини між ними особливі й успіх справи в цілому буде залежати від того, наскільки партнери один одному довіряють (принцип довіри).

3. Надання інформації від консультанта будь-кому можливе тільки в заздалегідь обумовлених обставинах. Консультант не може стати джерелом інформації про будь-кого (принцип конфіденційності).

4. У ході консультування необхідно бути в курсі того, який вплив мають поради консультанта, як вони сприймаються і тлумачаться здобувачами. Завжди необхідно пам'ятати, що кожен крок консультанта зважується і оцінюється здобувачами (принцип зворотного зв'язку).

5. Консультант має поважати право здобувачів не відповідати на його питання, але в будь-якому випадку йому необхідно отримати потрібну інформацію (принцип взаємоповаги)¹⁵².

У ході першої взаємодії консультанта і здобувача необхідно точно визначити проблему, що виникла і в зв'язку з якою здобувачі звертаються до консультанта. Викладач має чітко описати цю проблему.

Консультант може прийняти завдання тільки в тому випадку, якщо він згоден з таким описом. Консультант та здобувачі мають зрозуміти, чого вони

¹⁵² Булах, І. С., Кузьменко, В. У., & Помиткін, Е. О. (2014). *Консультативна психологія: підручник*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД».

спільно хочуть досягти та як виміряти отримані результати. Сторони обмінюються думками про те, як кожен розглядає консультування, наскільки далеко має просунути консультант у роботі за узгодженим завданням і яка його відповідальність перед групою здобувачів. Важливо відразу визначити те, як обидві сторони будуть брати участь у виконанні завдання, якими будуть їх взаємні зобов'язання. Чи бажають здобувачі отримати готове рішення проблеми або хочуть виробити своє з допомогою консультування.

Часто консультант сприймає симптоми труднощів і проблем у групі за істинні проблеми. Наприклад, такі показники у групі, як прогули, відсутність нових ідей, безініціативність, формальне ставлення однокорупників до своєї роботи сприймаються консультантом як суттєві проблеми, хоча вони можуть бути лише симптомами більш глибоких труднощів. Завдання консультанта полягає в тому, щоб визначити, хто «володіє» проблемою і хто потребує допомоги, потім активізувати ініціативу здобувача в його ж власних інтересах.

Процес консультування є спільною діяльністю консультанта і здобувача з метою вирішення певної задачі й здійснення бажаних змін у групі, підтримки її спрямованості на реалізацію бізнес-ідеї. При цьому виявляються внутрішні ресурси та фактори розвитку творчої групи. Цей процес має початок (встановлюються взаємини, починається робота) і кінець (консультант припиняє консультування).

Робота консультанта полягає в тому, щоб розв'язати очевидну для майбутніх підприємців проблему. Одночасно слід не випустити з уваги ті чинники, які її створили і будуть породжувати аналогічні ситуації, якщо не розкрити їх джерело.

Незалежно від того, на якому етапі ведеться робота в групі, консультант завжди має дотримуватися певних правил, процедур і технік консультування.

1. *Постановка запитань.* Володіння технікою постановки запитань для збору інформації – це основа професіоналізму консультанта. Запитання, що ставляться консультантом, можна розподілити на два види: відкриті та закриті. Закриті запитання припускають відповіді-ствердження або заперечення і

застосовуються для отримання конкретної інформації. Відкриті запитання – основа консультаційної бесіди, оскільки дають можливість людям ділитися своїми почуттями, думками з консультантом. Однак не всім здобувачам подобаються відкриті запитання, у деяких вони викликають почуття тривоги, підсилюють занепокоєння. У таких випадках консультанту необхідно ретельно продумувати, формулювати запитання і ставити їх у відповідний час. Відповіді здобувача іноді бувають поверховими або надто абстрактними, формальними, в цьому випадку психолог-консультант використовує конкретизувальні запитання. Наприклад, співробітник каже, що не задоволений рівнем реклами товарів, які пропонує фірма. Психолог просить уточнити: "Як Ви вважаєте, що можна змінити в рекламі, щоб зацікавити покупців у придбанні саме цього товару?" Подібне запитання спонукає здобувача до аналізу причин ситуації, що склалася. У процесі такого аналізу виявляються компетентність, креативність, установки співробітника.

2. *Вміння слухати здобувачів.* Слід уникати надмірного опитування в консультуванні. Воно перетворює бесіду тільки на обмін запитаннями-відповідями.

3. *«Підбадьорювання» і «заспокоєння»* здобувача важливі для створення та зміцнення консультативного контакту. Ці техніки необхідні для проведення роботи в організаціях (фірмах, підприємствах) з підвищеною конфліктністю, роз'єднаністю персоналу, підвищеною тривожністю в колективі. «Підбадьорювання» і «заспокоєння» – це короткі фрази консультанта, спрямовані на підтримку здобувача, зняття емоційної напруги.

4. *Техніки зворотного зв'язку:* перефразування й узагальнення. Вони спрямовані на відображення змісту консультативної бесіди, щоб не втратити смислового контакту зі здобувачем, для структурування роботи з ним.

5. *Надання інформації здобувачеві.* Консультант висловлює свою думку, відповідає на запитання здобувача, інформує його про різні аспекти обговорюваних проблем.

6. *Структурування консультування.* Ця техніка дозволяє краще організувати взаємини консультанта зі здобувачем. Закінчивши розмову, консультант і здобувач спільно обговорюють результати, роблять висновки.

На думку О. Бельської, робота психолога-консультанта значно ускладнюється, якщо співробітники займають одну з нижчеперелічених позицій:

– *«Це не моя проблема».* Такий співробітник має тенденцію вести себе, як керівник психолога-консультанта. Він більше схильний розповідати про інших членів організації, у яких, на його думку, є проблеми або які ці проблеми самі створюють. Він закликає консультанта «зробити що-небудь», при цьому не визначає конкретно, яких змін очікує. Характерна фраза: «Я не хочу в цьому розбиратися, для цього ми найняли Вас!» Тобто співробітник організації (фірми, підприємства) приймає на себе роль «відповідальної сторонньої людини». Якщо проблеми виникли все ж таки через нього, то процес їх вирішення може зайти в глухий кут.

«У мене є сумніви стосовно Вашої компетентності»:

1) такий співробітник завжди знає стан справ краще за психолога-консультанта. Каже багато, в цілому абстрактно, точний зміст слів залишається неясним. Коли консультант намагається узагальнювати його висловлювання, здобувач зазвичай його поправляє: «Ви не зрозуміли ...». При цьому його поправка або тривіальна (містить те, що і так само собою зрозуміло), або включає в себе занадто багато відтінків і значень. Надалі він дає зрозуміти, що цінує «теоретичний внесок» консультанта, але не думає, що в подібній ситуації це варто застосовувати на практиці;

2) співробітник схильний формулювати свої повідомлення психологу-консультанту в термінах, за допомогою яких він проявляє неповагу до його припущень. Характерне висловлювання: «Знаєте, ми тут бізнесом займаємося і не потребуємо ..., тому очікуємо від Вас щось інше». Консультант періодично ставиться в такі рамки, коли має доводити, що він кращий, ніж про нього думають;

«Це безнадійно, тут нічого змінити не можна». У процесі консультативної бесіди здобувач постійно погоджується з консультантом, начебто намагається все виконувати, але результат завжди визначається характерною фразою: «Я все зробив, як Ви радили, але це виявилось неідеальним». Мають місце також «подвійні повідомлення» – співробітник просить поради і одночасно дає зрозуміти, що, по суті, не хоче, щоби з цього щось вийшло. Для того, щоб психолог це зрозумів, здобувач може застосовувати іронію, невербальні засоби комунікації, натяки¹⁵³.

Зупинимося більш детально на розгляді окремих прикладів консультативної діяльності в бізнесі та підприємстві.

У зв'язку з постійно конкуренцією, що зростає, перед різними бізнес-організаціями (туристичними фірмами, банками, торговельними центрами, тощо) постає завдання втримати здобувачів. Це можливо зробити за рахунок покращення сервісу. Для навчання співробітників нових технологій обслуговування здобувачів може бути проведена спеціальна консультація з метою аналізу ситуації, виділення справжніх причин, через які найчастіше йдуть постійні здобувачі; формування психологічної готовності співробітників до самокритики.

У процесі обговорення з'ясовується, що одна з причин відмови здобувачів у послугах банку (туристичними фірмами) пов'язана з бажанням мати сервісне обслуговування з тим же рівнем комфортності, як і на Заході, включаючи психологічно грамотне спілкування співробітників. Тому співробітникам банку пропонується обговорити конкретні ситуації, в яких змодельовані випадки втрати здобувачів. Демонструються способи застосування технік переконання, аргументації, емоційного і комунікативного підлаштування під здобувача, конструктивного вирішення конфліктів і суперечностей.

Проводиться конструктивна критика застарілих, неефективних способів роботи. Завдяки використанню відеотехніки співробітники отримують можливість виокремити в своїй поведінці ті дії, які є помилковими або неефективними. Обговорюються ситуації відсутності проявів уваги до здобувача і

¹⁵³ Психологічне консультування з питання ринку та підприємства.
<https://allreferat.com.ua/uk/psuhologiya/referat/6287/page/5>

комунікативних засобів, що допомагають організувати партнерство, виробити розумний компроміс; невміння скласти уявлення про індивідуальні особливості здобувача; відсутність розуміння його цілей.

Співробітників ознайомлюють з психотехніками встановлення позитивного початкового контакту зі здобувачем, методів експрес-діагностики цілей і характерних особливостей здобувача. Вони обговорюють ситуації психологічно грамотного спілкування зі здобувачем, встановлення з ним довірливої атмосфери в процесі ділового спілкування, освоюють прийоми конструктивного залагодження конфліктів, способи формулювання відмов, що не викликають образу у здобувача тощо.

У деяких випадках (за необхідності) у процесі групової консультації обговорюються екстремальні ситуації взаємодії з конкурентами, показуються спеціальні переговорні техніки, що дозволяють досягти бажаного результату за короткий час, описуються правила ділового етикету.

Як зазначалося раніше, при організації сфокусованої психологічної допомоги психологи-консультанти працюють з окремими групами людей. Наприклад, з бізнесменами певного посадового рівня ієрархії (керівництвом банку, фірми, організації, підприємства) або представниками певної професії (менеджерами, маркетологами тощо). У кожній з цих груп є свої специфічні проблеми, до вирішення яких прагнуть практичні психологи і педагоги-консультанти.

3.2. Педагогічні умови консультування з молодіжного підприємництва в системі професійної освіти

Згідно з новим Тлумачним словником української мови, умови описуються як сукупність положень, що становлять основу або необхідні обставини, які уможливають здійснення, створення, утворення, полегшують що-небудь¹⁵⁴. Педагогічні умови характеризуються як результат цілеспрямованого відбору, конструювання та застосування елементів змісту, методів та організаційних форм

¹⁵⁴ Великий тлумачний словник сучасної української мови. (2009). Київ: Дніпро.

навчання, спрямованих на досягнення конкретних цілей. У філософському словнику «умова» розглядається як фактор або рушійна сила, що викликає процеси. Вона охоплює природні, соціальні, зовнішні та внутрішні змінні і впливи, що впливають на фізичний, розумовий, моральний розвиток, поведінку, освіту та формування особистості індивідів¹⁵⁵. По суті, педагогічні умови – це структурована система, що складається з форм, методів, матеріальних чинників, обставин і реальних ситуацій, об'єктивно необхідних для досягнення освітніх цілей. Вони являють собою об'єктивні можливості щодо змісту, форм, методів, прийомів і педагогічних засобів, які використовуються педагогами. На думку науковців, ці умови свідомо створюються у вищій школі для забезпечення ефективної підготовки викладачів та оптимізації освітнього процесу відповідно до психолого-педагогічних нормативів ефективності¹⁵⁶.

П. Підкасистий поділяє педагогічні умови на зовнішні чинники, такі як позитивні стосунки між викладачем і студентом, об'єктивність процесу оцінювання, середовище, в якому відбувається навчання, а також на внутрішні атрибути студентів, до яких належать їхні риси характеру, досвід, навички та мотивація¹⁵⁷. С. Висоцький розглядає умови як сукупність об'єктивних можливостей, що охоплюють зміст освіти, методи та організаційні засоби, необхідні для успішного вирішення освітніх завдань¹⁵⁸. Б. Андрієвський розглядає умови як результат цілеспрямованого відбору, конструювання та застосування елементів змісту, методів і організаційних форм навчання, спрямованих на досягнення конкретних дидактичних цілей¹⁵⁹. У дослідженні, присвяченому виявленню та науковому обґрунтуванню педагогічних умов підготовки майбутніх учителів до правових аспектів професійної діяльності, В. Одарій виокремлює ключові умови підвищення ефективності діяльності майбутніх педагогів. Серед

¹⁵⁵ Полонский, В. М. (2004). *Словник по освіті і педагогіці*. Київ: Вища школа, 36.

¹⁵⁶ Манько, В. М. (2000). Дидактичні умови формування у студентів професійно-пізнавального інтересу до спеціальних дисциплін. *Соціалізація особистості. Збірник наукових праць Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова*, 2, 53–161.

¹⁵⁷ Підкасистий, П. (1993). *Організація роботи студентів в умовах інтенсифікації навчання*. Київ: ІСДО.

¹⁵⁸ Висоцький, С. В. (1999). Структура психолого-педагогічних вимог формування навчально-творчої направленості особистості в процесі навчання. *Науковий вісник Південноукраїнського державного університету ім. К. Д. Ушинського*, 8–9, 90–94.

¹⁵⁹ Андрієвський, Б. М. (2014). *Професійна компетентність сучасного педагога*. Збірник наукових праць. Херсон: Вид-во ХДУ. 216–220.

них – інтеграція правових норм у навчальний матеріал, створення в освітньому процесі сценаріїв, що спонукають до самостійного застосування змісту, використання інтерактивних форм навчання, які допомагають майбутнім педагогам набути особистого досвіду управління взаємовідносинами в освітньому середовищі відповідно до правових принципів¹⁶⁰.

Натомість М. Козяр та І. Козловська класифікують умови, необхідні для ефективного функціонування освітнього процесу, на навчально-матеріальні та морально-психологічні¹⁶¹. Аналогічно Р. Гуревич зазначає, що ефективна професійна підготовка вимагає виконання низки умов, серед яких забезпечення динамічної відповідності змісту освіти передовим професійним стандартам, повноцінне застосування принципів диференціації та індивідуалізації, дотримання наступності та інтеграції, систематичне забезпечення освітнього процесу методичними ресурсами, залучення до різноманітної професійно орієнтованої позааудиторної діяльності¹⁶².

Сучасні науковці визначають педагогічні умови як комплексну характеристику елементів педагогічної системи, що охоплює зміст, методи, форми, засоби та динаміку взаємодії між учасниками. Ці умови впливають як на індивідуальні, так і на процесуальні аспекти системи, забезпечуючи її ефективне функціонування та розвиток¹⁶³. Підвищення готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності ґрунтується на педагогічних умовах, які формують цілеспрямовану мотивацію, удосконалюють теоретичну та практичну підготовку з урахуванням кар’єрного зростання, сприяють інтеграції інноваційних інтернет-технологій, таких як блоги, чати, соціальні мережі, освітні платформи, вікі-платформи тощо¹⁶⁴.

¹⁶⁰ Одарій, В. В. (2005). *Підготовка майбутніх педагогів до правового забезпечення професійної діяльності*. (Автореф. дис. ... канд. пед. наук). Одеса.

¹⁶¹ *Науково-педагогічний словник* (2011). Львів: СПОЛОМ.

¹⁶² Гуревич, Р. С. (2014). Використання сучасних технологій навчання у ВНЗ. *Теорія і практика управління соціальними системами*, 2, 3–10.

¹⁶³ Aliksieieva, S., Yershova, L., Kravets, S., Odnoroh, H., & Lapshyna, O. (2021). Selfeducation and self-management to develop entrepreneurship competence in future professionals. *94 SHS Web of Conferences*, 104, 03002. <https://doi.org/https://doi.org/10.1051/shsconf/202110403002>

¹⁶⁴ 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: ІПО НАПН України

У сучасному освітньому дискурсі під педагогічними умовами розуміють насамперед свідомо сконструйовані ситуації, пов'язані з цілями, змістом, організаційними структурами, технологіями, методиками, засобами та іншими аспектами підготовки майбутніх фахівців до досягнення якісного результату. Ці умови розглядаються як низка взаємопов'язаних елементів у межах відповідних психолого-педагогічних процесів, адаптованих до конкретних освітніх середовищ або систем навчання.

Так, наприклад, А. Литвин підкреслює важливість базування педагогічних умов на принципах ресурсного підходу в педагогіці, який окреслює коло умов і ресурсів, необхідних для розвитку людського потенціалу. Ці ресурси охоплюють зовнішні фактори, такі як освітнє середовище, та внутрішні фактори, такі як індивідуальні здібності. На думку А. Литвина, важливим аспектом цих умов є їхня взаємопов'язаність та імплікаційні зв'язки. Він стверджує, що будь-який складний об'єкт демонструє фіксовану кількість прямих і непрямих зв'язків і відносин, і кожен елемент у цій структурі, включаючи його підмножини, є необхідною умовою¹⁶⁵. Автор пропонує розглядати раніше виявлені умови, пов'язані з предметом дослідження, які ще не отримали остаточного вирішення. Такий підхід передбачає розширення комплексу необхідних педагогічних умов за рахунок включення додаткових чинників. Отже, необхідні умови – це ті, які необхідні для повноцінного функціонування системи, а достатні – ті, які адекватно підтримують нормальне функціонування системи.

Проблема створення сприятливих педагогічних умов розвитку підприємництва в Україні та світі, а також підприємницьких навичок учасників освітнього процесу досліджується в різних тематичних сферах. Серед них – теорія та історія розвитку підприємництва в Україні та світі в центрі уваги таких учених, як Л. Єршова, Т. Лазанська, С. Прищепа, О. Романовський, Р. Умеров, І. Цигилик та ін.; виховання особистісних якостей, необхідних для підприємницької діяльності, зокрема формування підприємницької компетентності, досліджували

¹⁶⁵ Литвин, А. В. (2014). *Методологічні засади поняття «педагогічні умови»: на допомогу здобувачам наукового ступеня*. Львів: СПОЛОМ.

Н. Акаєва, Л. Базиль, Г. Матукова, В. Орлов, Н. Побірченко, О. Проценко та ін.; навчання основ підприємницької діяльності в закладах професійної освіти, що досліджували такі вчені, як З. Варналій, О. Климко, В. Колот, С. Мочерний та інші. Питанням формування складових підприємницької компетентності займалися як зарубіжні (Д. МакКлелланд, Р. Брокхаус, Р. Кійосакі, Д. Флемінг, Р. Мітчелл та ін.), так і вітчизняні психологи (Л. Карамушка, О. Креденцер, С. Максименко, Ю. Пачковський та ін.).

На основі аналізу наукової літератури та дослідницької діяльності Г. Матуковою було визначено педагогічні умови підвищення ефективності професійної підготовки майбутніх фахівців економічного профілю та розвитку їхньої підприємницької компетентності¹⁶⁶. Серед них – використання інтегративного підходу до вивчення економічних дисциплін. Авторкою було окреслено зміст і структуру підприємницької діяльності, акцентовано увагу на системі педагогічних умов як комплексних структур, що сприяють розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців з економіки. Ці умови включають інтеграцію гуманітарної, науково-дослідної, професійної та практичної підготовки, а також цілісний розвиток. Також нею висвітлено використання інформаційно-комунікаційних технологій, інтерактивного та проєктного навчання, а також розвиток, поглиблення та зміцнення підприємницького мислення та особистісних якостей майбутніх фахівців.

Підприємницька компетентність досліджується та інтерпретується у двох аспектах. У широкому розумінні вона охоплює професійну компетентність підприємця, що формується як складне особистісне утворення в результаті спеціалізованої професійної підготовки. Ця компетентність забезпечує готовність до організації та здійснення підприємницької діяльності, здатність приймати оптимальні нестандартні рішення у професійній сфері та нести особисту відповідальність за ці рішення. У вузькому розумінні підприємницька компетентність виступає фундаментальною складовою професійної

¹⁶⁶ Матукова, Г. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю* (Дис. док. пед. наук). Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

компетентності фахівця з економіки. Це багатогранне утворення, що формується під час професійної підготовки і забезпечує конкурентоспроможність майбутнього фахівця та його здатність ефективно діяти в ринкових умовах і невизначеному середовищі.

З огляду на загальне розуміння цього поняття та складність і багатоаспектність підприємницької діяльності, підприємницьку компетентність Г. Матукова¹⁶⁷ представила як багатогранну, мультиплікативну та багатовимірну. Метаструктура цієї компетентності організована у три ключові блоки: -функціонально-діяльнісний, комунікативно-продуктивний та особистісно-поведінковий. Кожен блок відображає готовність майбутнього економіста до виконання конкретних функцій у різних сферах професійної діяльності та описує цю діяльнісну готовність через сукупність метакомпетентностей і підпорядкованих їм компетентностей. Крім того, залежно від внутрішніх потенціалів і типу сформованої мотивації, ця компетентність якісно характеризується чотирма типами підприємців: комерсант, посередник, менеджер та інноватор.

Г. Матукова виокремила основні компетенції підприємця, які класифікуються в рамках дев'яти метакомпетенцій, які об'єднані в окремі блоки: економічна (охоплює маркетингово-аналітичні, планово-економічні та виробничі навички), дослідницька (включає методологічні, дослідницькі та дослідницько-конструкторські здібності), предметна (охоплює загальні, спеціальні та галузеві знання), комунікативна (соціально-педагогічні, соціально-психологічні та організаційно-управлінські здібності), загальнокультурна (культурологічна, соціокультурна, полікультурне розуміння), інформаційна (соціоінформаційна, інформативна та інформаційно-технологічна компетентності), морально-етична (етичні, соціально-трудова та громадянські обов'язки), креативно-продуктивна (інтелектуальні, творчі та конструктивні здібності), компетентності особистісного

¹⁶⁷ Матукова, Г. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю* (Дис. док. пед. наук). Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

самовдосконалення (пов'язані з самовизначенням, рефлексією, психологічним та організаційним розвитком).

Останні статистичні дані свідчать про значне зростання обсягів науково-технічної інформації в різних галузях. Як наслідок, експерти припускають, що професійна підготовка повинна надавати пріоритет розвитку навичок і компетенцій, а не просто передавати знання. Це включає в себе розвиток здатності самостійно здобувати та застосовувати знання в практичному контексті. Майбутні фахівці повинні бути навчені генерувати, знаходити, організовувати та ефективно використовувати необхідну інформацію у своїй кар'єрі.

Тому важливо поступово переходити від традиційних навчальних програм до більш широких освітніх програм для підготовки конкурентоспроможних фахівців. У роботу зі студентами Г. Матукова пропонує включати мініпроекти, бізнес-планування, спеціалізовані курси з розвитку підприємницьких навичок, а також вебшколи для майбутніх підприємців¹⁶⁸. Ці ініціативи спрямовані на розвиток потенціалу майбутніх фахівців і сприяють формуванню у молоді стійких принципів гуманістичної та бізнес-культури. Ця умова передбачає проведення міждисциплінарних занять, використовуючи поєднання методів, адаптованих до рівня компетентності студентів на певних етапах їхнього навчання, враховуючи тип заняття конкретного загального або професійного фокусу в рамках підприємництва.

Дослідниця зауважує, що, оскільки студенти переходять від набуття професійних знань до розвитку навичок і вмінь, важливо впроваджувати контекстний, суб'єктно-діяльнісний підхід до навчання, коли навчання імітує поведінку в реальному світі. Такий підхід сприяє розвитку регуляторних і вольових якостей та навичок майбутніх економістів, узгоджуючи їх з уявленнями про свою майбутню підприємницьку роль. Під час професійної та практичної підготовки підвищення активності студентів на заняттях досягається шляхом стимулювання їхньої зацікавленості та самостійності через інтерактивну

¹⁶⁸ Матукова, Г. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю* (Дис. док. пед. наук). Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

взаємодію з різними пакетами прикладних програм. Цей метод підкреслює принципи інтерактивності та інтегрованого навчання. Крім того, професійно-практична підготовка повинна підвищувати мотивацію студентів шляхом тісного узгодження навчальних завдань з реальними економічними функціями, що дозволить студентам застосовувати набуті знання та навички у своїй майбутній кар'єрі. Освітній процес має включати різноманітні навчальні завдання з нестандартними умовами та ризиковими сценаріями, що сприятиме розвитку більш глибокого та творчого мислення студентів.

М. Ткаченком теоретично обґрунтовано та експериментально перевірено ефективність педагогічних умов формування підприємницької компетентності у майбутніх фахівців ресторанного господарства¹⁶⁹. Це передбачало оновлення змісту професійної освіти підприємницьким компонентом, залучення учнів до розробки підприємницьких проєктів та впровадження інтегративного навчально-методичного комплексу, орієнтованого на підприємницьку діяльність.

На його думку, оновлення змісту професійно-технічної освіти передбачає включення до навчальних планів підготовки кваліфікованих робітників курсу за вибором «Підприємництво» та інтеграцію інформації про підприємницькі підходи, методи, механізми, новітні досягнення економічного сектору, специфіку ринку праці, пов'язану з харчовою промисловістю, торгівлею та сферою послуг, у навчальні програми загальнопрофесійної, професійно-теоретичної та професійно-практичної підготовки.

Учні залучаються до розробки підприємницьких проєктів під час вивчення таких дисциплін, як «Основи галузевої економіки та підприємництва», «Економіка», «Бухгалтерський облік, калькулювання та звітність». Ця робота продовжується у позанавчальних заходах, таких як тематичні вікторини, конкурси та турніри, а також під час стажування. Ці заходи формують стійкий інтерес до творчих професійних завдань, стимулюють пізнавальну активність, допомагають

¹⁶⁹ Ткаченко, М. (2018). *Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах* (Дис. канд. пед. наук). Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, Київ.

виявити підприємницькі здібності у майбутніх фахівців ресторанного господарства.

Впровадження інтегративного навчально-методичного комплексу (ІНМК) підприємницького спрямування сприяє підготовці фахівців ресторанного господарства як активних, творчих, професійно мобільних працівників з широким світоглядом, підприємницькою культурою, інноваційним мисленням та здатністю генерувати економічні ідеї. До складу ІНМК входить курс за вибором «Підприємницька діяльність», укомплектований тематичним планом, робочою програмою, орієнтованими поурочними планами та навчально-методичним забезпеченням, що підкреслюють підприємницьку складову професійно-технічної освіти. Це забезпечення включає конспекти лекцій, тематичні контрольні роботи, питання для самоконтролю, тести, рекомендовані джерела, глосарій з підприємницької діяльності, рекомендації до практичних робіт з розробки бізнес-плану, анкети для визначення інтересу учнів до підприємницької діяльності, комплекси проблемних та творчих завдань, тренінгові вправи, ситуаційні задачі, методичні рекомендації щодо формування підприємницької компетентності у майбутніх фахівців ресторанного господарства.

Як зазначає М. Ткаченко¹⁷⁰, концептуальною основою реалізації зазначених педагогічних умов є аксіологічний, особистісно орієнтований, суб'єктно-діяльнісний, компетентнісний та інтегративний підходи. Дослідник формування підприємницької компетентності розглянув як системний освітній процес. Його цілісність забезпечується шляхом інтеграції цільових орієнтирів засвоєння навчальних дисциплін, дидактичного змісту окремих курсів, що включають елементи підприємницької підготовки як у рамках аудиторної, так і позааудиторної діяльності у ЗП(ПТ)О, а також ретельно підібраного методичного інструментарію (форм, методів, прийомів). Цілеспрямований розвиток підприємницької компетентності учнів підвищує їхню професійну кваліфікацію,

¹⁷⁰ Ткаченко, М. В. (2015). Педагогічні умови формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства. *Професійно-технічна освіта*, 2 (67), 14–16.

мобільність і конкурентоспроможність, а також дає можливість продовжувати безперервну освіту шляхом самостійного навчання.

Отже, інтеграційний підхід буде спрямований на створення та підтримку сприятливого середовища, в якому підкреслюється значущість самоосвітніх процесів, трансформація навчання в самоспрямоване навчання, а зовнішня регуляція дій зміщується в бік саморегуляції. Ці процеси передбачають врахування вихідних рівнів сформованості підприємницьких якостей у майбутніх фахівців ресторанного господарства і їх ставлення до професійної та підприємницької діяльності. Вони також включають мотивацію учнів ЗП(ПТ)О до оволодіння підприємницькою компетентністю шляхом усвідомлення ними цінності економічної освіти на етапах професійної підготовки, засвоєння економічних знань і вмінь як теоретичного підґрунтя підприємницької компетентності, а також реалізацію міждисциплінарних ідей у межах розробленого навчально-методичного комплексу.

А. Молдованом було визначено та експериментально перевірено реалізацію педагогічних умов формування підприємницької компетентності майбутніх магістрів фізичної культури і спорту в умовах закладу вищої освіти¹⁷¹. Це стимулювання позитивної мотивації до підприємницької діяльності, впровадження курсу «Підприємницька діяльність у сфері фізичної культури і спорту», застосування імітаційних та рольових технологій, упровадження інтегративного навчально-методичного комплексу з підприємницької підготовки.

Г. Матукова¹⁷² наголошує на тому, що мотивація впливає на розвиток як твердих, так і м'яких навичок, необхідних для підприємництва. Тверді навички, такі як фінансова грамотність, маркетинг та технічні навички, часто відточуються завдяки вмотивованим і постійним зусиллям у навчанні та практиці. Мотивовані учні з більшою ймовірністю братимуть участь у заходах з розвитку навичок, відвідуватимуть семінари та шукатимуть наставництва. З іншого боку, на м'які

¹⁷¹ Молдован, А. (2021). *Розвиток підприємницької компетентності майбутніх магістрів з фізичної культури і спорту у професійній підготовці* (Дис. канд. пед. наук). Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, Київ.

¹⁷² Матукова, Г. (2016). *Теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю* (Дис. док. пед. наук). Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, Київ.

навички, такі як комунікація, лідерство та вирішення проблем, також суттєво впливає мотивація. Високомотивовані люди, як правило, більш активні у розвитку цих навичок через спільні проекти, нетворкінгові заходи та реальну практику.

Проаналізувавши різні підходи вітчизняних дослідників, ми дійшли висновку, що підприємницьке мислення, яке характеризується креативністю, критичним мисленням та проактивним підходом до вирішення проблем, також перебуває під сильним впливом мотивації. Мотивовані учні більш схильні до творчого мислення, пошуку інноваційних рішень та критичного підходу до проблем. Вони активно шукають нову інформацію, експериментують з різними ідеями та ітерують свої бізнес-моделі. Таке підприємницьке мислення є життєво важливим для виявлення унікальних ринкових можливостей та розробки інноваційних продуктів чи послуг.

Отже, мотивація є критично важливим компонентом, який суттєво впливає на набуття та застосування підприємницьких компетенцій, навичок, якостей та мислення. Хоча існують загальні тенденції впливу мотивації на ці сфери, індивідуальні, освітні та контекстуальні відмінності можуть привести до варіацій у результатах. Ефективне вирішення проблеми мотивації у професійній освіті вимагає всебічного розуміння цих факторів та впровадження спеціальних стратегій, спрямованих на формування та підтримку високого рівня мотивації у майбутніх підприємців.

Як зазначає А. Молдован¹⁷³, використання імітаційних та рольових технологій у професійній підготовці дозволяє здобувачам освіти продемонструвати свої нахили та здібності, оволодіти ефективними механізмами досягнення успіху в бізнесі, навчитися долати бар'єри на шляху саморозвитку підприємницьких якостей. Впровадження інтегративного навчально-методичного комплексу підготовки майбутніх магістрів фізичної культури і спорту до підприємницької діяльності сприяє поетапному розвитку підприємницької компетентності під час їх професійної підготовки. Це сприяє формуванню стійкої

¹⁷³ Молдован, А. (2021). *Розвиток підприємницької компетентності майбутніх магістрів з фізичної культури і спорту у професійній підготовці* (Дис. канд. пед. наук). Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, Київ.

ціннісно-світоглядної позиції щодо спортивного підприємництва та поглибленню їхніх підприємницьких знань і вмінь через розв'язання проблемних, творчих і ситуаційних завдань, пов'язаних з плануванням підприємницької діяльності у сфері фізичної культури і спорту.

У дослідженні А. Молдована методом експертного оцінювання визначено педагогічні умови формування підприємницької компетентності у майбутніх магістрів фізичного виховання і спорту. Встановлено, що формування позитивної мотивації до підприємницької діяльності у майбутніх фахівців підвищує їхню пізнавальну активність, допомагає у самовизначенні шляхів кар'єрного зростання, уточнює їхнє бачення майбутнього успіху та виховує стійкий інтерес до вирішення бізнес-завдань. Це також заохочує їх до вдосконалення надання послуг у сфері фізичного виховання та спорту. Впровадження авторського курсу «Підприємницька діяльність у сфері фізичної культури і спорту» забезпечує цілісний підхід до розвитку підприємницької компетентності у цих майбутніх магістрів. Крім того, використання імітаційних та рольових технологій під час професійної підготовки дозволяє їм проявити свої таланти та здібності, оволодіти ефективними стратегіями досягнення успіху в спортивному бізнесі, навчитися методів подолання бар'єрів на шляху до саморозвитку підприємницьких якостей. Впровадження інтегративного навчально-методичного комплексу підготовки таких майбутніх фахівців поступово сприяє розвитку їхньої підприємницької компетентності протягом усього навчання у ЗВО.

На основі аналізу та узагальнення наукових досліджень і освітньої практики В. Кушніром визначено педагогічні умови формування підприємницької компетентності майбутніх дизайнерів у процесі фахової підготовки у закладах вищої освіти¹⁷⁴.

За результатами експертних оцінок було визначено три ключові педагогічні умови розвитку підприємницької компетентності майбутніх дизайнерів у вищій школі:

¹⁷⁴ Кушнір, В. (2022). Педагогічні умови розвитку підприємницької компетентності майбутніх web-дизайнерів. *Scientific collection «Interconf»*, 117, 95–103.

- мотивація майбутніх вебдизайнерів до набуття теоретичних знань і навичок з підприємництва;
- збагачення змісту теоретичної та фахової підготовки підприємницькою складовою, зокрема запровадження курсу за вибором «Підприємницька діяльність у вебдизайні», організація бізнес-клубів та тренінгових занять;
- заохочення рефлексивних дій на всіх етапах розвитку підприємницької компетентності.

У дослідженні В. Кушніра формування мотивації у майбутніх вебдизайнерів досягається шляхом зосередження їхньої підготовки на набутті теоретичних знань та бізнес-навичок у сфері дизайну. Ми погоджуємося з тим, що мотивація суттєво впливає на професійний розвиток, оскільки ціннісно-мотиваційна сфера є визначальною у формуванні компетентності майбутнього фахівця. Ключовими факторами, які допомагають подолати труднощі у розвитку підприємницької компетентності, є переважання мотивів, орієнтованих на успіх, над мотивами уникнення невдач, потреба в самореалізації та соціальному визнанні, свобода вибору в економічній діяльності, сильна орієнтація на особисті цілі, вміння ігнорувати груповий тиск та ситуативні чинники.

Важливими рисами особистості є незалежність, внутрішній локус контролю, перевага розсудливості над імпульсивністю, толерантність до невизначеності, готовність до ризику та відповідальність. Ці риси проявляються у потребі доносити ідеї та проекти до клієнтів або осіб, які приймають рішення, а також у відкритості до зворотного зв'язку та критики, не сприймаючи її на свій рахунок.

Мотивація до підприємництва у майбутніх вебдизайнерів під час професійної підготовки пов'язана з їхньою професійною мотивацією, інтересом до підприємництва, підприємницькою ідентичністю та усвідомленням себе як дизайнерів-підприємців. Мотивований вебдизайнер може генерувати креативні та інноваційні ідеї і готовий трансформувати їх у стійкі бізнес-моделі, використовуючи різні інноваційні підходи.

Друга педагогічна умова передбачає вдосконалення змісту професійної підготовки за рахунок включення підприємницької складової. Це має на меті

озброїти майбутніх фахівців сучасними теоретичними знаннями, вміннями та практичними навичками підприємницької діяльності у сфері дизайну. Посилення теоретичної та професійної підготовки з підприємницьким спрямуванням розвиває у майбутніх вебдизайнерів здатність реалізовувати нові ідеї, виконувати дизайн-проекти, обирати та використовувати відповідні методи та інструменти для прийняття бізнес-рішень, застосовувати інноваційні підходи, здійснювати бізнес-планування та оцінювати кон'юнктуру ринку дизайнерських послуг.

Як зазначає В. Кушнір, включення підприємницької складової у професійну підготовку майбутніх вебдизайнерів дозволить сформувати у них знання про створення бізнесу, його фінансування, облік і звітність, підготовку фінансових планів реалізації продукції. Комунікація з бізнес-партнерами, конкурентами, дослідження ринку, залучення потенційних покупців, прогнозування попиту та маркетинг є важливими напрямками у підготовці вебдизайнера.

Зміст теоретичної та професійної підготовки, орієнтований на підприємницьку компетентність, забезпечує формування у майбутніх вебдизайнерів усвідомлених підприємницьких орієнтацій, заснованих на ініціативності, самостійності та прагненні до отримання прибутку. Отже, зміст теоретичної та професійної підготовки з підприємницькою складовою – це система наукових знань, умінь і навичок. Оволодіння цією системою забезпечує розвиток підприємницької компетентності вебдизайнерів, формування у них усвідомлених підприємницьких орієнтацій, підготовку до підприємницької діяльності.

Удосконалення форм, методів і прийомів підготовки майбутніх вебдизайнерів до підприємницької діяльності та розвитку їхньої підприємницької компетентності передбачає розвиток таких творчих якостей, як уява, натхнення, інтуїція, оригінальність, готовність до ризику. Це також включає розвиток когнітивних навичок, таких як аналітичне мислення, допитливість та проникливість, а також рефлексивних рис, таких як постановка цілей, наполегливість, планування, гнучкість, комунікативні навички, самоаналіз та

самооцінка. Ці якості та навички значно покращать якість їхньої підприємницької підготовки.

В. Кушнір акцентує увагу на тому, що під час підготовки майбутніх вебдизайнерів до підприємницької діяльності слід використовувати форми, методи та прийоми, які допоможуть їм розвинути бачення майбутнього, вміння планувати та контролювати свою підприємницьку діяльність, налагоджувати ділові та особисті стосунки, формувати впевненість у власних силах. Активні методи навчання були використані для того, щоб підкреслити активну участь і самостійність студентів у вирішенні проектних завдань. Серед методів і форм навчання – евристичні бесіди, круглі столи, конференції, тематичні екскурсії, конкурси, групові та індивідуальні вправи, творчі завдання, семінари, аналіз конкретних ситуацій, дискусії, тренінги, мозкові штурми, ділові та рольові ігри, проблемні ігри, методи розвитку співробітництва та ігрового проектування.

Збагачення цих форм, методів і прийомів також ґрунтується на діяльнісному підході, коли студенти глибоко розуміють предмет і мету своєї діяльності. У цьому аспекті воркшопи відіграють вирішальну роль, оскільки вони є інтенсивними заходами, спрямованими на навчання та розвиток навичок, що характеризуються високою груповою взаємодією та активним залученням учасників.

Третя педагогічна умова, визначена дослідником В. Кушніром, спрямована на стимулювання рефлексивних дій майбутніх фахівців у процесі формування підприємницької компетентності. Це передбачає надання їм можливості ідентифікувати, аналізувати та порівнювати свої дії з конкретною ситуацією, з якою вони стикаються. Рефлексія є важливим механізмом саморозвитку особистості та невід'ємною складовою сучасного освітнього процесу. Регулярне залучення до рефлексивних практик під час професійної підготовки дозволяє майбутнім вебдизайнерам переосмислити свій особистий досвід, включаючи зміни, цінності, дії та знання.

Рефлексивні дії для майбутнього вебдизайнера передбачають оцінку власних можливостей у зв'язку з вимогами обраної професії та своїм розумінням

її як еволюційного процесу. Ці професійні уявлення є динамічними і постійно розвиваються. З точки зору професії дизайнера, рефлексія охоплює кілька елементів: готовність орієнтуватися в ситуаціях з високим рівнем творчої невизначеності, гнучкість у прийнятті дизайнерських рішень, бажання реалізовувати інноваційні проєкти, постійний пошук нових і нестандартних рішень професійних завдань, а також здатність переосмислювати і відходити від усталених творчих і професійних стереотипів.

Українські дослідники довели, що застосування визначених та обґрунтованих ними педагогічних умов у ЗП(ПТ)О та ЗВО сприяє створенню підприємницько-орієнтованого освітнього середовища. У цьому середовищі пріоритетним є використання активних методів навчання, таких як імітаційні рольові ігри, розв'язання проблем, навчання на основі досліджень, ділові ігри, проєкти, дискусії та інші динамічні підходи.

Аналіз наукових праць вітчизняних дослідників та результатів експертного оцінювання дав змогу виокремити й обґрунтувати І. Середіній основні педагогічні умови формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів з економіки підприємства у процесі фахової підготовки ¹⁷⁵. Дослідниця ¹⁷⁶ зосереджувалася на розумінні того, як розвивається потреба в підприємстві у здобувачів у вищій економічній освіті, а також механізмів, що сприяють цьому розвитку.

Ми погоджуємося з В. Лозовою ¹⁷⁷, яка виділяє кілька етапів у розвитку пізнавальних потреб здобувачів. Початковий етап передбачає захоплення здобувачів практичними та емпіричними аспектами наукового знання, наприклад цікавими ілюстраціями та демонстраціями. На наступному етапі у здобувачів розвивається допитливість і прагнення до поглиблених знань про предмет. Третій етап характеризується підвищеним інтересом, коли здобувачі починають надавати пріоритет певним аспектам знань. Нарешті четверта стадія відзначається значним

¹⁷⁵ Середіна, І. (2023). *Формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів з економіки підприємства у процесі фахової підготовки* (Дис. канд. пед. наук). Інститут професійної освіти НАПН України, Київ.

¹⁷⁶ Середіна, І. А. (2021). Педагогічні умови формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів з економіки підприємства. *Knowledge, education, law, management*, 3(39), vol. 2, 15–23. <http://surl.li/lkihc>

¹⁷⁷ Лозова, В. І. (2000). *Цілісний підхід до формування пізнавальної активності школярів*. Харків: «ОВС».

захопленням предметом, коли здобувачами рухає сильне бажання здобувати нові знання та вирішувати проблеми (Лозова, 2000). Цей найвищий рівень пізнавальної потреби відображає творчу та інтелектуальну активність здобувачів, особливо тих, хто здобуває ступінь бакалавра з економіки підприємства.

Для розвитку інтересу до підприємництва у майбутніх бакалаврів з економіки підприємства І. Середіна застосувала принципи теорії діяльності¹⁷⁸. Важливо враховувати, що опанування як економічної теорії, так і основ підприємництва є взаємопов'язаним і необхідним для розвитку підприємницької компетентності у цих здобувачів.

На початковому етапі формування інтересу до підприємництва українська дослідниця використовувала методи педагогічного стимулювання. У психології «стимул» визначається як чинник, що спонукає поведінку до задоволення особистих потреб, керуючись відповідними мотивами та соціальними цінностями¹⁷⁹. У вищій освіті викладачі використовують різні стимули, такі як позитивні приклади, перспективи, громадська думка, довіра, заохочення, ігрове навчання, ритуали, оцінювання та інструкції, щоб мотивувати студентів.

Для ґрунтовного засвоєння основ підприємницької та економічної діяльності здобувачам освіти варто починати з модельних завдань, які передбачають відтворення теоретичних і практичних дій та пояснення відомих економічних понять. Залучення майбутніх бакалаврів з економіки підприємства до навчальної діяльності передбачає стимулювання, згідно з теорією психології діяльності В. Рибалки¹⁸⁰, де взаємодія з об'єктами (стимулами) викликає мотив-стимул.

Цей мотив не є когнітивним за своєю природою, а виникає внаслідок стимуляції. Поряд із цим мотивом формується мета як ментальний конструкт, що керує процесом навчання. Отже, виконавши навчальне завдання, здобувач освіти

¹⁷⁸ Сусь, Б. А., & Шут, М. І. (2007). Діяльнісний підхід як ефективний спосіб забезпечення дієвості знань. *Збірник наукових праць БДПУ (Педагогічні науки)*, 4, 5–8.

¹⁷⁹ Степанов, О. М. (Ред.). (2006). *Психологічна енциклопедія*. Київ: Академвидав.

¹⁸⁰ Рибалка, В. В. (2009). *Теорії особистості у вітчизняній психології і педагогіці: навчальний посібник*. Одеса: Букаєв В. В.

набуває знань, умінь і навичок, виконуючи вимоги викладача і вирішуючи стимулювальну ситуацію.

Отримані результати, а також позитивні емоції та оцінки посилюють навчальну мотивацію через процес «перенесення мотиву на мету»¹⁸¹. При вирішенні проблемно-практичних завдань виникає мотив-інтерес, який узгоджується з метою, що призводить до розгортання діяльності здобувачів освіти, а не просто до виконання дії. Результати досліджень, яких досягають здобувачі освіти, сприяють розвитку їхнього інтересу до підприємництва, задовольняючи потребу в інтенсивній інтелектуальній діяльності.

Крім того, такий послідовний підхід до виконання навчальних завдань закладає підґрунтя для залучення майбутніх бакалаврів з економіки підприємства до творчої підприємницької діяльності. На думку М. Шимановського та М. Вовковинського, підприємець постійно шукає нові способи отримання доходу, виступаючи постійним новатором та джерелом нових підприємницьких ідей. Цей процес формує у здобувачів освіти потребу в творчій діяльності¹⁸².

Як зауважує І. Середіна¹⁸³, подальший розвиток підприємницьких здібностей у майбутніх бакалаврів з економіки підприємства, особливо на креативному етапі, передбачає задоволення їхньої потреби в залученні до творчої економічної діяльності. Цей процес закономірно включає завдання, пов'язані з розробкою власних бізнес-ідей, вивченням основних організаційно-економічних форм інноваційного підприємництва в Україні, створенням оригінальних бізнес-планів.

Для ефективного формування підприємницької компетентності у цих здобувачів освіти під час професійної підготовки необхідно цілеспрямовано розвивати їхню мотивацію до підприємницької діяльності. Це завдання

¹⁸¹ Лузан, П. Г. (2004). *Теорія і методика формування навчально-пізнавальної активності студентів*. Київ: Національний аграрний університет.

¹⁸² Шимановський, М. М., & Вовковинський, М. І. (2015). *Підготовка учнівської молоді до підприємницької діяльності в процесі допрофесійної та професійної підготовки: методичні рекомендації*. Київ: ПТО НАПН України.

¹⁸³ Середіна, І. (2023). *Формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів з економіки підприємства у процесі фахової підготовки* (Дис. канд. пед. наук). Інститут професійної освіти НАПН України, Київ.

узгоджується з експериментально визначеною умовою, яка наголошує на необхідності впровадження чіткої системи методів і форм навчання. Історично доведено ефективність дидактичного принципу «від простого до складного». Застосування п'яти загальних методів навчання – інформаційно-рецептивного (пояснювально-ілюстративного), репродуктивного, проблемного, частково-пошукового (евристичного) та дослідницького – віддзеркалює послідовність засвоєння знань. Цей процес відбувається від свідомого розуміння і запам'ятовування інформації до застосування знань у знайомих ситуаціях і, зрештою, до творчого використання знань у нових і незнайомих контекстах.

Після того, як здобувачі освіти засвоїли основні поняття, наукові факти та теоретичні положення, їхнє навчання переходить у продуктивну фазу через проблемні презентації та евристичні методи. Ці методи реалізуються у різних формах, включаючи проблемні лекції з елементами продуктивного навчання, самостійну реконструктивну роботу, семінарські дискусії (такі як мозковий штурм та дебати), практичні заняття з елементами дослідження, аналіз економічних та підприємницьких ситуацій.

Дослідницький метод піднімає навчально-пізнавальну діяльність здобувачів освіти на вищий, творчий рівень. Це і участь у ділових іграх, і ігрове проєктування, і створення самостійних проєктів на кшталт бізнес-планів, і виконання бакалаврських робіт.

Отже, другою педагогічною умовою формування підприємницької компетентності у майбутніх бакалаврів з економіки підприємства є послідовне включення здобувачів освіти у різноманітні види навчальної діяльності. Це передбачає систематичний перехід від пояснювально-репродуктивних методів навчання до більш продуктивних і творчих підходів в оволодінні підприємницькими навичками.

I. Середіна акцентує увагу на тому, що майбутні фахівці у сфері бізнесу повинні здобувати актуальні знання та ефективно застосовувати сучасні методи ведення бізнесу та управління з самого початку своєї кар'єри. Однак освітні програми та навчальні плани за своєю суттю є консервативними і не здатні

швидко адаптуватися до постійних законодавчих змін. Крім того, такі галузі, як інформатика, організація виробництва, економіка інвестицій та інновацій, економіка праці, глобальна економіка, міжнародні економічні відносини, економіка підприємства, державне регулювання підприємницької діяльності, оподаткування бізнесу та фінансування бізнесу швидко розвиваються. Як наслідок, освіта, яку отримують майбутні бакалаври з економіки бізнесу, часто не встигає оперативно включати найновішу інформацію. Як наслідок, випускники часто не володіють найактуальнішими знаннями.

Тому дуже важливо залучати здобувачів освіти до додаткових освітніх заходів, таких як студії, спецкурси, семінари та курси за вибором¹⁸⁴. Виходячи з цих міркувань, І. Середіна пропонує третю педагогічну умову ефективного формування підприємницької компетентності у майбутніх бакалаврів з економіки підприємства: запровадження вибіркової навчальної дисципліни «Підприємницька компетентність сучасного економіста».

Як зазначають Ю. Єжокіна¹⁸⁵, О. Кошук¹⁸⁶, П. Лузан¹⁸⁷, І. Мартинова¹⁸⁸, інноваційні освітні технології включають кілька ключових конструктів. Технологія розвивального навчання орієнтована на формування у здобувачів освіти здатності до самоосвіти, самовдосконалення, продуктивного творчого мислення, інтелектуального саморозвитку. Технологія формування творчої особистості має на меті озброїти здобувачів освіти навичками генерувати оригінальні ідеї, вирішувати проблеми, самостійно обирати свій життєвий шлях. Важливою є також педагогічна технологія розвитку критичного мислення. Крім того, важливою частиною цього репертуару є глобальна мережа «Партнерство в навчанні», створена компанією Microsoft в рамках проєкту «Партнерство в освіті». Серед інших важливих технологій – електронне управління проєктами,

¹⁸⁴ Фіцула, М. М. (2010). *Педагогіка вищої школи: навчальний посібник*. Київ: Академвидав.

¹⁸⁵ Єжокіна, Ю. І. (2019). Основні детермінанти формування правової культури кваліфікованих моряків. *Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка*, 1(18), 47–53.

¹⁸⁶ Кошук, О. Б. (2018). *Формування професійної компетентності майбутніх фахівців із агроінженерії: теорія і методика: монографія*. Київ: Компрінт.

¹⁸⁷ Лузан, П. Г. (2004). *Теорія і методика формування навчально-пізнавальної активності студентів*. Київ: Національний аграрний університет.

¹⁸⁸ Мартинова, І. (2016). Упровадження інноваційних педагогічних технологій як засіб розвитку творчого потенціалу педагога. *Нова педагогічна думка*, 4 (88), 18–22.

комунікація ближнього радіусу дії (NFC), електронні бібліотеки та мережеві технології дистанційного навчання¹⁸⁹.

Підбиваючи підсумок з порівняльного аналізу педагогічних умов консультування з молодіжного підприємництва в системі професійної освіти, зазначимо, що однією важливою педагогічною умовою є використання сучасних технологій та цифрових інструментів. Це включає використання онлайн-ресурсів, таких як вебіари, платформи електронного навчання та програми онлайн-наставництва. Використовуючи ці інструменти, здобувачі професійної освіти ЗП(ПТ)О можуть отримати доступ до ширшого кола ресурсів та отримати поради від експертів, які перебувають у будь-якій точці світу.

Ще однією ключовою педагогічною умовою є використання механізмів оцінювання та зворотного зв'язку для моніторингу прогресу здобувачів професійної освіти та надання зворотного зв'язку щодо сфер, які потребують вдосконалення. Це може включати як формувальне, так і підсумкове оцінювання, а також регулярний зворотний зв'язок від консультантів і наставників. За допомогою оцінювання та зворотного зв'язку здобувачі професійної освіти ЗП(ПТ)О можуть отримати вказівки щодо своїх сильних і слабких сторін та бути краще підготовленими до входження у світ підприємництва. Важливо розвивати підприємницьке мислення та ставлення серед здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О. Це передбачає прищеплення їм таких підприємницьких якостей, як креативність, вміння вирішувати проблеми та готовність йти на ризик. Розвиваючи підприємницьке мислення, здобувачі професійної освіти ЗП(ПТ)О можуть розвинути впевненість і навички, необхідні для досягнення успіху в сучасній економіці. Важливо встановити партнерські відносини з відповідними зацікавленими сторонами, такими як державні установи, неурядові організації та галузеві експерти. Такі партнерства можуть допомогти забезпечити відповідність програми консультування національній політиці та пріоритетам, а також надати

¹⁸⁹ Биков, В. Ю. (2010). Відкрите навчальне середовище та сучасні мережні інструменти систем відкритої освіти. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 2: Комп'ютерно-орієнтовані системи навчання*, 9, 9–11.

здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О доступ до найновіших ресурсів та експертизи у сфері підприємництва.

Порівняльний аналіз педагогічних умов консультування з молодіжного підприємництва в системі професійної освіти виявляє різні, але взаємодоповнювальні підходи до формування у молодих людей підприємницьких навичок і знань. Кожне дослідження в цій галузі збагачує розуміння та впровадження консультування з питань молодіжного підприємництва, висвітлюючи різні аспекти та стратегії, які можуть бути інтегровані в професійну освіту.

Дослідники проблем консультування з молодіжного підприємництва та формування підприємницької компетентності підкреслюють важливість інтерактивних та експериментальних методів навчання. Вони припускають, що воркшопи, семінари та бізнес-симуляції надають практичний досвід, який має вирішальне значення для розвитку практичних підприємницьких навичок. Цей підхід узгоджується з конструктивістською теорією, яка стверджує, що здобувачі професійної освіти конструюють знання через досвід. Залучаючи учнівську молодь до реальних сценаріїв, цей метод долає розрив між теоретичними знаннями та практичним застосуванням, роблячи підприємництво більш відчутним і доступним.

Крім того, усі вищезазначені дослідження щодо інтеграції цифрових інструментів та платформ онлайн-навчання у професійну освіту проливають світло на переваги гнучкого та доступного навчального середовища. Онлайн-курси, вебінари та електронні бібліотеки дозволяють учням навчатися у власному темпі та повертатися до складних концепцій за потреби. Такий підхід особливо цінний у професійній освіті, де учні часто поєднують навчання з практичними заняттями та неповною зайнятістю. Використання цифрових інструментів підтримує безперервне навчання і дозволяє учням бути в курсі останніх підприємницьких тенденцій та інформації, таким чином готуючи їх до динамічної природи ділового світу.

Важливо підкреслити, що педагогічні умови повинні відповідати певним вимогам: мати системний характер, чітко визначену структуру та забезпечувати зв'язки між елементами в межах цієї структури. Крім того, вони повинні враховувати унікальні аспекти консультування майбутніх кваліфікованих робітників ЗП(ПТ)О, зокрема, з точки зору їхньої готовності до майбутньої професійної діяльності.

Отже, педагогічні умови консультування майбутніх кваліфікованих робітників з молодіжного підприємництва мають бути спрямовані на розвиток у них комплексу якостей, що включають професійні знання, уміння, навички, загальну та професійну культуру, прагнення до самовдосконалення та саморозвитку, що, в кінцевому підсумку, сприяють формуванню підприємницької компетентності. На конфігурацію цих умов, орієнтовану на досягнення конкретних цілей, впливають характер і зміст конкретних завдань, що слугують основою для вибору ключових підходів, принципів, засобів і методів консультування з молодіжного підприємництва.

Основною метою цих педагогічних умов є підготовка здобувачів професійної освіти до започаткування та успішного ведення власного бізнесу. Підкреслимо важливість створення середовища співпраці та підтримки, яке сприяє розвитку підприємницьких навичок в учнівської молоді. Зосередимося на дослідницькій гіпотезі, пов'язаній з успішною організацією консультування молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Гіпотеза передбачає, що для успішного консультування такі заклади освіти мають належне ресурсне забезпечення, що включає матеріально-технічні ресурси, науково-методичні ресурси, інформаційно-комунікаційні ресурси та персонал, а також програму мотивації всіх учасників освітнього процесу до участі в консультуванні.

З метою визначення педагогічних умов, необхідних для здійснення ефективного консультування з молодіжного підприємництва здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О, було проведене онлайн-опитування педагогічних працівників зазначених закладів. За результатами опитування, в якому взяли

участь 150 респондентів, сформовано перелік з 12 педагогічних умов, які найчастіше повторювалися:

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

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

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

4) використання в консультуванні здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з молодіжного підприємництва інструментів державно-приватного партнерства;

5) запровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О 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 ЗП(ПТ)О сприятливого освітнього середовища для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва;

11) розроблення методики організації консультування здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з молодіжного підприємництва;

12) підготовка керівників ЗП(ПТ)О до організації консультування з молодіжного підприємництва¹⁹⁰.

Розглянемо більш детально кожні із 12 педагогічних умов. Почнемо з першої: наявність у ЗП(ПТ)О структурних підрозділів (центрів кар'єри, бізнес-центрів, навчальних центрів, психологічних центрів тощо), здатних долучитися до реалізації завдань з консультування здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з молодіжного підприємництва.

Однією з ключових педагогічних умов ефективного консультування з молодіжного підприємництва у ЗП(ПТ)О є наявність структурних підрозділів, які можуть підтримувати та сприяти цьому процесу. Такими підрозділами можуть бути центри кар'єри, бізнес-центри, тренінгові центри, психологічні центри та інші. Ці підрозділи також можуть сприяти вирішенню конкретних завдань, пов'язаних з консультуванням здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з питань молодіжного підприємництва, таких як виявлення учнівської молоді з підприємницьким потенціалом, розробка індивідуальних планів розвитку підприємництва, надання можливостей для наставництва та налагодження зв'язків, а також оцінка ефективності консультаційних сесій. Наявність структурних підрозділів у ЗП(ПТ)О, які можуть сприяти консультуванню здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з питань молодіжного підприємництва, залежить від конкретного закладу освіти. Однак, як правило, ці підрозділи поділяються на центри кар'єри, бізнес-центри, тренінгові центри та психологічні центри. У контексті консультування з питань молодіжного підприємництва центри кар'єри можуть допомогти здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О у визначенні підприємницьких можливостей, вивченні різних кар'єрних шляхів та наданні рекомендацій щодо того, як їх реалізувати.

¹⁹⁰ Yershova, L., & 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/10.32835/2707-3092.2022.25.58-65>, [in English].

Бізнес-центри –це ще один тип структурних підрозділів, які можуть сприяти консультуванню з питань молодіжного підприємництва. Вони, як правило, пропонують ресурси та експертизу особам, які започатковують малий бізнес або керують ним, включаючи доступ до фінансування, бізнес-планування, маркетингові стратегії та юридичні аспекти. Бізнес-центри можуть бути особливо корисними для учнівської молоді ЗП(ПТ)О, які зацікавлені у започаткуванні власної справи.

Навчальні центри надають додаткову освіту та можливості для навчання особам, які прагнуть розвинути певні навички або знання. У контексті консультування з питань молодіжного підприємництва навчальні центри можуть запропонувати курси та семінари, зосереджені на таких темах, як фінансовий менеджмент, бізнес-планування та аналіз ринку. Ці навчальні можливості можуть допомогти здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О розвинути навички та знання, необхідні для успішної підприємницької діяльності.

Нарешті, психологічні центри можуть надавати консультації та підтримку учнівській молоді, яка стикається з проблемами психічного здоров'я або стресом, пов'язаним із започаткуванням бізнесу. Такі центри можуть бути особливо важливими для здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О, які можуть відчувати тривогу або невпевненість, пов'язані з підприємницькою діяльністю.

Друга педагогічна умова: підготовка педагогів до оновлення змісту професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників для здійснення консультування з молодіжного підприємництва.

Однією з ключових педагогічних умов ефективного консультування з питань молодіжного підприємництва у ЗП(ПТ)О є підготовка викладачів до оновлення змісту професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників з метою розвитку їхньої підприємницької компетентності. Це передбачає озброєння викладачів знаннями та навичками, необхідними для інтеграції навчання підприємництва в навчальні програми та допомоги здобувачам професійної освіти у розвитку навичок і знань, необхідних для досягнення успіху в якості підприємців.

По-перше, викладачі повинні мати глибоке розуміння підприємництва та навички, необхідні для досягнення успіху в цій сфері. Це може передбачати проведення тренінгів на теми, пов'язані з підприємництвом, такі як бізнес-планування, фінансовий менеджмент, маркетинг та налагодження зв'язків. Можливо, їх також потрібно навчити, як виявляти та підтримувати здобувачів професійної освіти з підприємницьким потенціалом і як створити сприятливе освітнє середовище, що заохочує до експериментів і ризику.

По-друге, викладачі повинні вміти інтегрувати підприємницьку освіту у свій навчальний план у змістовний та ефективний спосіб. Це може передбачати оновлення змісту існуючих курсів, щоб включити теми, пов'язані з підприємництвом, або створення абсолютно нових курсів, орієнтованих саме на підприємництво. Викладачам також може знадобитися включити у свої навчальні програми можливості практичного навчання, такі як стажування, навчання або бізнес-інкубатори, щоб надати учнівській молоді практичний досвід та зворотний зв'язок з реальним світом.

По-третє, педагоги повинні вміти оцінювати ефективність своїх зусиль з навчання підприємництва та вносити необхідні корективи. Це може включати відстеження прогресу учнівської молоді у часі, отримання зворотного зв'язку від здобувачів професійної освіти та роботодавців, а також аналіз показників успішності підприємницьких проєктів, що виконуються учнівською молоддю.

Окрім постійного професійного розвитку, важливо також забезпечити викладачів ресурсами, необхідними для ефективного викладання навчання підприємливості. Це може включати доступ до підручників, навчальних матеріалів та інших ресурсів, спеціально розроблених для потреб здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О. Це також може передбачати надання викладачам доступу до технологічних інструментів і платформ, які можуть підтримати навчання підприємливості, таких як програмне забезпечення для бізнес-симуляцій, платформи для онлайн-навчання та інструменти соціальних мереж для нетворкінгу та маркетингу.

Третя педагогічна умова: залучення соціальних партнерів ЗП(ПТ)О до здійснення консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва у повоєнний період.

Залучення соціальних партнерів ЗП(ПТ)О до консультування здобувачів професійної освіти з питань бізнес-підприємництва у післявоєнний період є важливою педагогічною умовою, яка може сприяти успішній реалізації завдань, пов'язаних з молодіжним підприємництвом. Соціальними партнерами можуть бути різні зацікавлені сторони, такі як організації роботодавців, профспілки, торгово-промислові палати, місцеві та регіональні органи влади. Ці партнери можуть відігравати важливу роль у наданні здобувачам професійної освіти цінної інформації про місцеве та регіональне бізнес-середовище, а також практичних рекомендацій щодо започаткування та управління бізнесом.

Наприклад, організації роботодавців можуть надати здобувачам професійної освіти доступ до галузевих експертів та успішних підприємців, які можуть поділитися своїм досвідом і знаннями про світ бізнесу. Профспілки можуть надати здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О інформацію про тенденції на ринку праці та навички, необхідні для досягнення успіху на ринку праці. Торгово-промислові палати можуть надати здобувачам професійної освіти можливості для нетворкінгу та доступ до бізнес-ресурсів, таких як дослідження ринку та бізнес-плани. Нарешті, місцеві та регіональні органи влади можуть надати здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О інформацію про державну політику та нормативно-правові акти, які можуть вплинути на їхній бізнес, а також доступ до можливостей фінансування та послуг з підтримки бізнесу.

Залучення соціальних партнерів також може допомогти забезпечити актуальність та відповідність змісту консультацій потребам місцевої бізнес-спільноти. Це також може допомогти здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О краще зрозуміти місцевий економічний контекст, зокрема виклики та можливості, які існують у післявоєнний період. Окрім надання здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О цінних ресурсів та практичних порад, залучення соціальних партнерів до консультування з питань бізнес-підприємництва також може допомогти

подолати розрив між освітою та ринком праці. Тісно співпрацюючи з місцевим бізнесом та галузевими експертами, здобувач професійної освіти ЗП(ПТ)О може краще зрозуміти, які навички та знання необхідні для досягнення успіху в обраній ними сфері. Соціальні партнери також можуть сприяти розвитку культури підприємництва в місцевій громаді. Ділячись своїм досвідом та знаннями, вони можуть надихати та мотивувати здобувачів професійної освіти до здійснення їхніх підприємницьких мрій, а також надавати їм підтримку, необхідну для втілення їхніх ідей у життя. Це може мати значний вплив на економічний розвиток регіону, оскільки може привести до створення нових підприємств і робочих місць.

Залучення соціальних партнерів до консультування здобувачів професійної освіти з питань бізнес-підприємництва у післявоєнний період є важливою педагогічною умовою. Надаючи учнівській молоді ЗП(ПТ)О доступ до різноманітних ресурсів та послуг підтримки, просуваючи культуру підприємництва та адаптуючи консультації до потреб та інтересів здобувачів професійної освіти, соціальні партнери можуть сприяти тому, щоб учнівська молодь ЗП(ПТ)О була добре підготовлена до своєї майбутньої кар'єри та могла зробити вагомий внесок в економічний розвиток своїх громад.

Однією з ключових переваг залучення соціальних партнерів до консультування є те, що це може допомогти створити більш динамічне та цікаве освітнє середовище. Тісно співпрацюючи з галузевими експертами, здобувач професійної освіти може отримати практичні знання та реальний досвід, які допоможуть їм підготуватися до викликів, пов'язаних з підприємництвом. Соціальні партнери також можуть надати цінні можливості для нетворкінгу та допомогти здобувачам професійної освіти налагодити зв'язки з потенційними роботодавцями, клієнтами та інвесторами.

Ще однією важливою перевагою залучення соціальних партнерів є те, що вони можуть допомогти подолати розрив між освітою та ринком праці. Взаємодіючи з місцевим бізнесом та галузевими асоціаціями, ЗП(ПТ)О можуть краще зрозуміти, які навички та знання користуються найбільшим попитом у

післявоєнний період. Це може допомогти в розробці навчальних планів і програм, які краще відповідатимуть потребам ринку праці. На додаток до цих практичних переваг, залучення соціальних партнерів до консультування може також сприяти зміцненню почуття спільноти та співпраці між здобувачами професійної освіти, викладачами та галузевими експертами. Працюючи разом задля досягнення спільної мети, вони можуть побудувати міцні стосунки та створити спільне відчуття мети. Це може допомогти сформувати здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О почуття впевненості та стійкості, що може бути безцінним у післявоєнний період.

Четверта педагогічна умова: використання в консультуванні здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва інструментів державно-приватного партнерства.

Педагогічна умова використання інструментів державно-приватного партнерства у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва може стати цінним способом налагодження зв'язку між освітніми установами та галузевими експертами і політиками. Державно-приватне партнерство – це спільні зусилля між суб'єктами державного сектору (наприклад, державними установами або освітніми закладами) та організаціями приватного сектору (наприклад, бізнесом або некомерційними організаціями) для досягнення спільної мети.

У контексті консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва державно-приватне партнерство може набувати різних форм. Наприклад, заклади професійної освіти можуть співпрацювати з місцевим бізнесом для забезпечення наставництва чи стажування учнівської молоді або ж працювати з державними установами для забезпечення фінансування програм підприємництва чи адвокації змін у політиці, які підтримують підприємців-початківців.

Однією з ключових переваг використання інструментів державно-приватного партнерства в консультуванні є те, що воно може допомогти створити більш комплексний та інтегрований підхід до навчання підприємництва.

Об'єднуючи різні зацікавлені сторони, які мають спільний інтерес у розвитку молодіжного підприємництва, державно-приватне партнерство може допомогти виявити прогалини в системі освіти та навчання і розробити рішення, які відповідають потребам здобувачів професійної освіти та місцевих громад.

Ще одна перевага полягає в тому, що державно-приватне партнерство може допомогти розширити сферу навчання підприємництва за межі аудиторії. Взаємодіючи з галузевими експертами та політиками, здобувач професійної освіти може отримати глибше розуміння викликів та можливостей підприємництва в реальному світі. Це може допомогти їм набути впевненості в собі, розширити свої зв'язки та підготувати їх до вимог ринку праці після закінчення навчання.

Однак для того, щоб використання інструментів державно-приватного партнерства було ефективним, важливо встановити чіткі цілі та очікування, а також визначити правильних партнерів для роботи. Успіх державно-приватного партнерства у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва залежить від прихильності, ресурсів та досвіду всіх зацікавлених сторін. Використання інструментів державно-приватного партнерства у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва є важливою педагогічною умовою, яка може значно підвищити ефективність таких програм. Державно-приватне партнерство може об'єднати ресурси, досвід та мережі як державного, так і приватного секторів для створення більш комплексного та цілісного підходу до консультування.

Одним з інструментів державно-приватного партнерства, який може бути використаний у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва, є створення бізнес-інкубаторів. Такі інкубатори можуть надавати підтримку підприємцям-початківцям, пропонуючи їм менторство, навчання, доступ до фінансування та офісних приміщень. Іншим інструментом, який може бути використаний у державно-приватному партнерстві, є створення галузевих робочих груп. Такі робочі групи можуть об'єднувати представників приватного сектору, уряду та наукових кіл для визначення

можливостей та викликів у конкретних галузях, а також для розробки стратегій підтримки підприємництва в цих галузях.

Використання державно-приватного партнерства може також передбачати створення спеціалізованих навчальних програм, які пропонують здобувачам професійної освіти практичний досвід у сфері підприємництва. Ці програми можуть бути розроблені спільно з бізнесом та галузевими асоціаціями, щоб забезпечити здобувачів професійної освіти навичками та знаннями, необхідними для досягнення успіху в обраній ними сфері. Використання державно-приватного партнерства у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва може створити більш сприятливе середовище для співпраці та підтримки, а також підвищити ймовірність успіху підприємців-початківців.

На додаток до конкретних інструментів, згаданих вище, існують й інші способи використання державно-приватного партнерства для підтримки консультування з питань молодіжного підприємництва. Один з підходів полягає у використанні мереж та досвіду партнерів з приватного сектору для виявлення нових можливостей та надання порад і рекомендацій підприємцям-початківцям. Це може включати організацію нетворкінгових заходів, семінарів та програм наставництва, які об'єднують здобувачів професійної освіти з успішними підприємцями та бізнес-лідерами. Інший спосіб використання державно-приватного партнерства в консультуванні молодіжного підприємництва – це розробка спільних дослідницьких проєктів. Об'єднавши ресурси та досвід державного та приватного секторів, можна проводити дослідницькі проєкти, які допоможуть краще зрозуміти потреби та проблеми підприємців-початківців, а також розробити нові підходи та рішення, що сприятимуть їхньому зростанню та успіху.

Використання державно-приватного партнерства може допомогти забезпечити відповідність консультацій з питань молодіжного підприємництва потребам та очікуванням ринку праці. Це може включати співпрацю з бізнесом та галузевими асоціаціями для визначення навичок та знань, які користуються

найбільшим попитом, а також для розробки навчальних програм, які готують учнівську молодь до працевлаштування в цих секторах. Такий підхід може допомогти зменшити розрив у навичках між системою освіти та ринком праці, а також підвищити шанси на працевлаштування та успіх підприємців-початківців.

Використання державно-приватного партнерства у консультуванні з питань молодіжного підприємництва може принести значну користь здобувачам професійної освіти, установам та суспільству в цілому. Використовуючи досвід, ресурси та мережі як державного, так і приватного секторів, молоді підприємці можуть краще підготуватися до успіху в своїх починаннях і зробити позитивний внесок в економіку та суспільство. Загалом використання інструментів державно-приватного партнерства у консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва може бути цінною педагогічною умовою для ЗП(ПТ)О. Налагодження партнерських відносин між освітянами, бізнесом та політиками може допомогти створити більш динамічну та ефективну систему навчання підприємництва, яка краще підготує молодь до викликів та можливостей післявоєнного періоду.

***П'ята педагогічна умова:** запровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва.*

Педагогічна умова впровадження механізмів мотивації всіх учасників освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва спрямована на створення середовища, яке підтримує та заохочує розвиток підприємницьких навичок серед здобувачів професійної освіти. Ця умова визнає, що для того, щоб консультування було ефективним, усі сторони, залучені до освітнього процесу, включаючи викладачів, адміністрацію та партнерів з промисловості, повинні бути вмотивовані брати участь та активно підтримувати здобувачів професійної освіти у їхніх підприємницьких починаннях.

Щоб досягти цього, ЗП(ПТ)О повинен спочатку визначити та запровадити відповідні механізми для заохочення участі. Це може включати впровадження

систем визнання та винагороди для викладачів та адміністраторів, які беруть участь у консультуванні, або надання можливостей для професійного розвитку з метою поглиблення їхніх знань та навичок у сфері підприємництва. Іншим підходом до мотивації участі може бути залучення зовнішніх галузевих партнерів або успішних підприємців, які можуть слугувати рольовими моделями для здобувачів професійної освіти і надихати їх на реалізацію власних підприємницьких ідей. Це може передбачати створення партнерств з місцевим бізнесом або громадськими організаціями, які можуть надати ресурси, наставництво або фінансування для підтримки учнівських ініціатив.

Окрім створення середовища, яке підтримує та заохочує підприємництво, запровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва також сприяє формуванню культури підприємництва в закладі освіти. Це може позитивно вплинути на залучення та мотивацію здобувачів професійної освіти, а також на репутацію закладу освіти та відносини з галузевими партнерами.

Один зі способів мотивувати участь у консультаційній діяльності – зробити її невід'ємною частиною навчальної програми та забезпечити її відповідність загальним цілям і завданням закладу професійної освіти. Отже, викладачі та адміністрація зможуть побачити цінність консультування для покращення практичних навичок здобувачів професійної освіти та підготовки їх до ринку праці. Залучення здобувачів професійної освіти до процесу консультування також може бути ефективним способом мотивації участі. Надаючи їм право голосу та залучаючи їх до прийняття рішень, вони відчують себе більш залученими в процес, а отже, більш зацікавлені та вмотивовані.

Важливо визнати, що впровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва – це безперервний процес, який потребує регулярного оцінювання та вдосконалення. Завдяки зворотному зв'язку з усіма зацікавленими сторонами та постійному вдосконаленню процесу консультування

ЗП(ПТ)О можуть гарантувати, що вони надають своїм здобувачам професійної освіти найкращу можливу підтримку. Отож впровадження механізмів мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва є важливою педагогічною умовою, яка може допомогти ЗП(ПТ)О сформувати культуру підприємництва та забезпечити здобувачів професійної освіти навичками і знаннями, необхідними для досягнення успіху в світі бізнесу. Завдяки співпраці та партнерству ЗП(ПТ)О можуть створити середовище, яке підтримує та заохочує підприємництво, що в кінцевому підсумку сприятиме економічному зростанню та розвитку їхніх громад.

Запровадження механізмів мотивації всіх учасників освітнього процесу до участі в консультуванні здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва вимагає цілісного підходу, який визнає важливість співпраці та партнерства між усіма зацікавленими сторонами освітнього процесу. Створюючи середовище, яке підтримує та заохочує підприємництво, ЗП(ПТ)О можуть допомогти здобувачам професійної освіти розвинути навички та знання, необхідні для досягнення успіху в діловому світі, та сприяти економічному зростанню та розвитку.

***Шоста педагогічна умова:** наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з молодіжного підприємництва.*

Педагогічна умова наявності сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з питань молодіжного підприємництва спрямована на забезпечення доступу ЗП(ПТ)О до необхідних інструментів та ресурсів для ефективного надання здобувачам професійної освіти консультацій з питань підприємництва. Сюди входять як фізичні ресурси, такі як обладнання, приміщення та технології, так і людські ресурси, такі як кваліфікований персонал.

Наявність сучасної матеріально-технічної бази має важливе значення для створення середовища, що сприяє інноваціям та творчості, а також для надання здобувачам професійної освіти практичних навичок та досвіду, необхідних для досягнення успіху в світі бізнесу. Щоб досягти цього, ЗП(ПТ)О повинні спочатку

оцінити свої поточні ресурси та визначити сфери, в яких можна досягти покращення. Наприклад, сучасне обладнання, таке як комп'ютери, програмне забезпечення та інші технології, можна використовувати для підтримки навчання підприємництва і допомогти здобувачам професійної освіти розвивати навички в таких сферах, як маркетинг, фінансовий менеджмент і розробка продуктів. Крім того, ЗП(ПТ)О повинні забезпечити сучасне обладнання, яке відповідає потребам здобувачів професійної освіти та викладачів, а також відповідні приміщення для проведення консультацій, семінарів та інших заходів, пов'язаних з підприємництвом.

Іншим важливим аспектом цієї педагогічної умови є наявність підготовленого персоналу, який може ефективно надавати консультації з питань молодіжного підприємництва. Це може передбачати забезпечення можливостей для професійного розвитку викладачів і співробітників з метою підвищення їхніх знань і навичок у сфері підприємництва, а також залучення галузевих партнерів, які можуть надавати менторську допомогу та підтримку здобувачам професійної освіти.

Важливо зазначити, що наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з питань молодіжного підприємництва – це безперервний процес, який потребує регулярного оцінювання та вдосконалення. Залишаючись у курсі останніх тенденцій та технологій у сфері навчання підприємництва, ЗП(ПТ)О можуть гарантувати, що вони надають своїм здобувачам професійної освіти найкращі можливі ресурси та підтримку. Окрім згаданих вище факторів, наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з питань молодіжного підприємництва також передбачає використання сучасних методів та інструментів викладання. Це включає використання платформ електронного навчання, мультимедійних презентацій та інших цифрових ресурсів, які можуть бути використані для покращення освітнього процесу здобувачів професійної освіти.

Платформи електронного навчання можуть забезпечити гнучкий і доступний спосіб для здобувачів професійної освіти дізнатися про

підприємництво, незалежно від їхнього місцезнаходження або розкладу. Онлайн-ресурси, такі як вебінари, відео та подкасти, можна використовувати для навчання здобувачів професійної освіти підприємництва, одночасно даючи їм можливість взаємодіяти з викладачами та однолітками в режимі реального часу. Це не лише економить час і ресурси, але й забезпечує більш інтерактивний та цікавий освітній процес для здобувачів професійної освіти.

Іншим важливим аспектом наявності сучасної матеріально-технічної бази є використання передових програмних засобів для бізнес-планування та фінансового менеджменту. Існує багато програм, які можуть допомогти здобувачам професійної освіти розробляти та вдосконалювати свої бізнес-плани, аналізувати ринкові тенденції та ефективно управляти своїми фінансами. Ці інструменти також можна використовувати для моделювання різних бізнес-сценаріїв, що дозволяє здобувачам професійної освіти досліджувати різні стратегії та оцінювати їхні потенційні результати.

ЗП(ПТ)О повинні забезпечити наявність необхідного фінансування та ресурсів для підтримки своїх програм з підприємництва. Це включає гранти, позики та інші форми фінансової допомоги, які можуть допомогти здобувачам професійної освіти започатковувати та розвивати свій бізнес. ЗП(ПТ)О важливо встановити партнерські відносини з місцевим бізнесом та інвесторами, які можуть забезпечити наставництво, фінансування та іншу підтримку здобувачам професійної освіти.

Наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультивання з питань молодіжного підприємництва передбачає використання сучасних методів та інструментів навчання, таких як платформи електронного навчання, мультимедійні презентації та сучасні програмні засоби. Це також передбачає наявність фінансування та ресурсів для підтримки програм підприємництва, а також партнерства з місцевим бізнесом та інвесторами. Інвестуючи в ці ресурси, ЗП(ПТ)О можуть надати своїм здобувачам професійної освіти комплексну та ефективну освіту з підприємництва, яка підготує їх до успіху і процвітання їхнього бізнесу.

Отже, наявність сучасної матеріально-технічної бази для реалізації завдань консультування з питань молодіжного підприємництва є критично важливою педагогічною умовою, яка допомагає створити середовище, що сприяє розвитку інновацій та творчості, надає здобувачам професійної освіти практичні навички та досвід, готує їх до успіху в світі бізнесу. Інвестуючи в сучасне обладнання, приміщення та кваліфікований персонал, ЗП(ПТ)О можуть забезпечити своїх здобувачів професійної освіти найкращими ресурсами та підтримкою для їхніх підприємницьких починань.

Сьома педагогічна умова: наявність інноваційного науково-методичного забезпечення консультування з молодіжного підприємництва.

Педагогічна умова наявності інноваційного науково-методичного забезпечення консультування з питань молодіжного підприємництва є важливим чинником забезпечення ефективної підприємницької освіти здобувачів професійної освіти. Вона передбачає використання сучасних наукових досліджень та інноваційних технологій для розробки актуальних та ефективних навчальних матеріалів і методик.

Інноваційне науково-методичне забезпечення консультування з питань молодіжного підприємництва може передбачати використання новітніх результатів досліджень і теорій, пов'язаних з навчанням підприємництва. Це можуть бути дослідження з психології підприємництва, впливу соціальних мереж на підприємництво або останніх тенденцій на ринку. Включення цих знань у навчальну програму може допомогти здобувачам професійної освіти розвинути глибше розуміння предмета та підготувати їх до реалій підприємництва.

Наявність інноваційного науково-методичного забезпечення може також передбачати використання передових методик викладання, таких як експериментальне навчання, аналіз конкретних ситуацій та групові дискусії. Ці методи можуть допомогти здобувачам професійної освіти розвинути практичні навички та вміння критичного мислення, які є важливими для успіху в підприємстві. Експериментальне навчання, наприклад, передбачає навчання через досвід і практику, що може допомогти здобувачам професійної освіти

ЗП(ПТ)О розвинути свої підприємницькі навички, застосовуючи отримані знання в реальних життєвих ситуаціях.

На додаток до цих методів навчання, інноваційна науково-методична підтримка може також включати використання передових технологічних інструментів, таких як симуляції віртуальної реальності, гейміфікація та онлайн-платформи для спільної роботи. Ці інструменти можуть покращити навчальний досвід здобувачів професійної освіти, надаючи їм інтерактивне та захопливе навчальне середовище. Наприклад, симулятори віртуальної реальності можна використовувати для моделювання бізнес-сценаріїв, що дозволяє здобувачам професійної освіти практикувати і вдосконалювати свої підприємницькі навички в безризиковому середовищі.

Іншим аспектом наявності інноваційної науково-методичної підтримки є розробка індивідуальних навчальних програм, які відповідають конкретним потребам окремих здобувачів професійної освіти. Це може включати визначення сильних і слабких сторін кожного здобувача професійної освіти та надання їм персоналізованого навчання і наставництва, щоб допомогти їм розвинути свої підприємницькі навички.

Наявність інноваційної науково-методичної підтримки може також передбачати постійні дослідження та розробки для забезпечення того, щоб програми навчання підприємництва залишалися сучасними та ефективними. Це може передбачати співпрацю з галузевими експертами, іншими ЗП(ПТ)О або державними установами, щоб забезпечити відповідність програм потребам ринку та економіки.

Педагогічна умова наявності інноваційного науково-методичного забезпечення є визначальною у створенні середовища, що сприяє розвитку молодіжного підприємництва. Така підтримка дозволяє консультантам надавати здобувачам професійної освіти сучасну та актуальну інформацію про підприємництво, а також необхідні інструменти та методи для започаткування та управління власним бізнесом. Крім того, інноваційна науково-методична підтримка допомагає консультантам розробляти та впроваджувати ефективні

програми консультування, які відповідають унікальним потребам та прагненням кожної молодої людини.

Одним з найважливіших аспектів такої підтримки є її здатність забезпечити глибоке розуміння різних аспектів підприємництва. Таке розуміння дозволяє консультантам надавати комплексні консультації, які охоплюють усі відповідні сфери підприємництва, включаючи дослідження ринку, бізнес-планування, фінансування, маркетинг та менеджмент. Крім того, підтримка надає доступ до останніх досліджень та найкращих практик у сфері підприємництва, які консультанти можуть використовувати для вдосконалення своїх програм консультування.

Ще одним важливим аспектом інноваційної науково-методичної підтримки є її здатність сприяти навчанню через досвід. Цей тип навчання надає здобувачам професійної освіти практичний досвід, який дозволяє їм застосовувати набуті знання та навички в реальних життєвих ситуаціях. Інноваційний науково-методичний супровід дозволяє консультантам розробляти та впроваджувати заходи з експериментального навчання, які імітують реальні бізнес-сценарії. Ця діяльність допомагає здобувачам професійної освіти розвивати критичне мислення, навички вирішення проблем та прийняття рішень, необхідні для успіху в підприємстві.

Інноваційна науково-методична підтримка сприяє створенню середовища для спільного навчання, яке заохочує творчість та інновації. Це середовище заохочує здобувачів професійної освіти ділитися ідеями, співпрацювати над проектами та вчитися на досвіді один одного. Воно також дозволяє консультантам сприяти груповим дискусіям і заходам, які надихають на розвиток критичного мислення та аналіз.

Наявність інноваційної науково-методичної підтримки є важливою умовою для ефективного впровадження консультування з питань молодіжного підприємництва. Така підтримка забезпечує консультантів необхідними інструментами та методами для надання комплексних консультацій, які охоплюють усі відповідні аспекти підприємництва. Вона також сприяє навчанню

на власному досвіді та створенню спільного навчального середовища, яке заохочує творчість та інновації. Зрештою, ця підтримка слугує каталізатором для розвитку наступних поколінь підприємців.

Отже, наявність інноваційного науково-методичного забезпечення консультування з питань молодіжного підприємництва передбачає використання сучасних досліджень та інноваційних методик для розробки актуальних та ефективних освітніх програм.

Восьма педагогічна умова: забезпечення постійного підвищення кваліфікації учасників консультування у формі психологічних тренінгів, семінарів, лекцій, виставок, проєктної діяльності тощо.

Безперервний професійний розвиток – це процес перманентного навчання та розвитку, який фахівці здійснюють протягом усієї своєї кар'єри. Він передбачає участь у різноманітних заходах, таких як відвідування психологічних тренінгів, семінарів, лекцій, виставок, проєктної діяльності та інших можливостей професійного розвитку, які дають нові знання, навички та вміння, що сприяють вдосконаленню консультативної практики.

Проведення тренінгів та семінарів. Тренінги та семінари є ефективним способом надати консультантам можливість дізнатися про нові техніки консультування, дослідження та кращі практики. Ці заходи можуть бути організовані як всередині організації, так і за її межами, а проводити їх можуть експерти в цій галузі.

Участь у конференціях та виставках. Конференції та виставки дають можливість консультантам зустрічатися і налагоджувати зв'язки з іншими професіоналами у своїй галузі. Вони можуть дізнатися про останні дослідження, тенденції та найкращі практики, а також поділитися власним досвідом і знаннями.

Участь у проєктній діяльності. Проєктна діяльність, така як дослідницькі проєкти або громадські ініціативи, може допомогти консультантам розвинути нові навички та знання. Вони також надають консультантам можливість співпрацювати з іншими фахівцями та членами громади.

Доступ до навчальних онлайн-ресурсів. Онлайн-ресурси, такі як вебінари, електронні навчальні курси та онлайн-форуми, є чудовим способом для консультантів навчатися та розвивати свої навички. Вони пропонують гнучкість і зручність, дозволяючи консультантам навчатися у власному темпі та з будь-якої точки світу.

Участь у супервізії та наставництві. Супервізія та наставництво з боку колег дають можливість консультантам рефлексувати над своєю практикою та отримувати зворотний зв'язок від колег. Вони можуть вчитися на досвіді та перспективах інших, а також отримувати нові знання та ідеї.

Отже, забезпечення безперервного професійного розвитку є важливою педагогічною умовою для учасників консультування. Завдяки психологічним тренінгам, семінарам, лекціям, виставкам, проєктній діяльності та іншим формам професійного розвитку учасники консультування можуть вдосконалювати свої навички та знання, бути в курсі останніх досягнень у своїй галузі та надавати клієнтам найкращу допомогу.

Дев'ята педагогічна умова: удосконалення змісту освітніх програм на основі залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання.

Педагогічна умова вдосконалення змісту освітніх програм шляхом залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання – це процес, який спрямований на підвищення якості освіти. Ця умова ґрунтується на принципі, що освіта є відповідальністю не лише закладів освіти, а й партнерів у різних секторах, включаючи ринок праці, громадянське суспільство та державу.

Дуальне навчання – це освітня модель, яка поєднує теоретичну та практичну підготовку. Вона передбачає інтеграцію академічного навчання з навчанням на робочому місці, учнівством або стажуванням. Поєднуючи теоретичну та практичну підготовку, дуальне навчання має на меті забезпечити здобувачів професійної освіти навичками та знаннями, необхідними для досягнення успіху на ринку праці.

Нижче наведені деякі зі шляхів забезпечення педагогічної умови вдосконалення змісту освітніх програм шляхом залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання:

Партнерство зі стейкхолдерами: заклади професійної освіти можуть співпрацювати зі стейкхолдерами в різних секторах для оновлення та модернізації освітніх програм. Зацікавлені сторони можуть надавати інформацію про потреби і запити ринку праці, що може допомогти закладам професійної освіти розробити програми, які є актуальними і відповідають потребам галузі.

Дорадчі комітети: заклади професійної освіти можуть створювати дорадчі комітети, що складаються з представників різних секторів, включаючи роботодавців, галузеві асоціації та державні установи. Ці комітети можуть надавати зворотний зв'язок щодо актуальності освітніх програм і пропонувати зміни до навчальних планів.

Навчання на робочому місці: заклади професійної освіти можуть включати у свої програми навчання на робочому місці, наприклад стажування та учнівство. Це дає здобувачам професійної освіти можливість отримати практичний досвід на робочому місці ще під час навчання.

Прикладні дослідження: заклади професійної освіти можуть проводити прикладні дослідження у співпраці зі стейкхолдерами, щоб визначити сфери для вдосконалення освітніх програм. Ці дослідження можуть стати основою для розробки нових програм та перегляду існуючих.

Безперервний професійний розвиток: заклади професійної освіти можуть пропонувати викладачам можливості для безперервного професійного розвитку, щоб вони були в курсі останніх досліджень і найкращих практик у своїх галузях. Це може допомогти викладачам оновлювати та модернізувати освітні програми.

Відвідування підприємств та гостьові лекції: заклади професійної освіти можуть організовувати відвідування підприємств, щоб здобувачі професійної освіти мали змогу познайомитися з робочими місцями та дізнатися про практичні аспекти своєї професії. Вони також можуть запрошувати галузевих експертів для

проведення гостьових лекцій та обміну досвідом і знаннями зі здобувачами професійної освіти.

Розробка навчальних програм: заклади професійної освіти можуть залучати галузевих експертів до розробки своїх навчальних програм, щоб забезпечити їх відповідність потребам і запитам галузі. Це допоможе гарантувати, що випускники будуть добре підготовлені до роботи на ринку праці та зможуть зробити вагомий внесок у свою галузь.

Співпраця із закладами професійної (професійно-технічної) освіти: заклади професійної освіти можуть співпрацювати з ЗП(ПТ)О, пропонуючи спільні програми, які поєднують теоретичну та практичну підготовку. Це може надати здобувачам професійної освіти більш комплексний досвід навчання та забезпечити їх навичками і знаннями, необхідними для досягнення успіху в обраній професії.

Навчання на основі компетентностей: заклади професійної освіти можуть застосовувати компетентнісний підхід до навчання, який фокусується на розвитку конкретних навичок і компетенцій, а не просто на передачі знань. Такий підхід може допомогти гарантувати, що випускники будуть добре підготовлені до ринку праці і зможуть відповідати вимогам своєї професії.

Оцінювання та зворотний зв'язок: заклади професійної освіти можуть регулярно оцінювати та отримувати відгуки про свої програми від здобувачів професійної освіти, викладачів та партнерів з індустрії. Це може допомогти визначити сфери для вдосконалення та гарантувати, що програми відповідають потребам усіх зацікавлених сторін.

Педагогічна умова вдосконалення змісту освітніх програм шляхом залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання має вирішальне значення для забезпечення належної підготовки випускників до ринку праці. Співпрацюючи з партнерами з індустрії, впроваджуючи навчання на робочому місці та застосовуючи компетентнісний підхід, заклади професійної освіти можуть забезпечити актуальність, ефективність та відповідність своїх програм потребам

ринку праці. Це, в свою чергу, може сприяти економічному зростанню та розвитку шляхом підготовки висококваліфікованої та компетентної робочої сили.

Загалом педагогічна умова вдосконалення змісту освітніх програм шляхом залучення партнерів до оновлення та модернізації освітніх програм і впровадження елементів дуального навчання є важливою для забезпечення підготовки здобувачів професійної освіти до вимог ринку праці. Співпрацюючи зі стейкхолдерами та впроваджуючи навчання на робочому місці, заклади професійної освіти можуть гарантувати, що їхні програми будуть релевантними, оперативно реагуватимуть на потреби ринку праці.

Десята педагогічна умова: створення в ЗП(ПТ)О сприятливого освітнього середовища для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва.

Педагогічна умова створення сприятливого освітнього середовища в ЗП(ПТ)О для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва має на меті сприяти створенню середовища, яке підтримує та заохочує учнівську молодь до розкриття їхнього підприємницького потенціалу. Ця умова є критично важливою для просування підприємництва серед здобувачів професійної освіти, що може сприяти економічному зростанню та розвитку.

Забезпечення сприятливої освітньої атмосфери у ЗП(ПТ)О для ефективного консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва передбачає різні стратегії. Наприклад, заклад освіти може пропонувати навчання підприємництва, надаючи здобувачам професійної освіти необхідні навички та знання для заснування та управління бізнесом. Крім того, створення бізнес-інкубаційного центру може запропонувати здобувачам професійної освіти наставництво, ресурси та рекомендації щодо таких аспектів, як бізнес-планування та маркетингові дослідження. Співпраця з галузевими партнерами дає можливість здобувачам професійної освіти брати участь у реальних проєктах, набуваючи практичного досвіду та відточуючи відповідні навички. Організація нетворкінг-заходів може ще більше збагатити досвід

здобувачів професійної освіти, сприяючи налагодженню зв'язків з професіоналами та успішними підприємцями.

Створення сприятливого навчального середовища, що надихатиме на творчість та ризик, має вирішальне значення, що може включати в себе надання доступу до коворкінгів, мейкерських просторів та проведення конкурсів бізнес-планів. Крім того, надання консультаційних та менторських послуг допомагає здобувачам професійної освіти орієнтуватися в тонкощах підприємництва, а полегшення доступу до фінансових ресурсів, таких як гранти та кредити, може допомогти перетворити підприємницькі ідеї на життєздатні підприємства, сприяючи тим самим створенню робочих місць та економічному зростанню.

Для того, щоб створити сприятливу освітню атмосферу в ЗП(ПТ)О для ефективного консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва, необхідно розвивати підприємницьку культуру в закладі освіти. Досягнення цього передбачає сприяння розвитку підприємницького мислення як серед здобувачів професійної освіти, так і серед викладачів. Для розвитку такого мислення можна застосувати кілька підходів.

По-перше, важливим є заохочення інновацій та креативності. Цього можна досягти, організовуючи такі заходи, як інноваційні конкурси та хакатони, де учасники інтенсивно співпрацюють над розробкою рішень або створенням нових додатків. Такі заходи мають на меті стимулювати генерування ідей та заохочувати до творчого вирішення проблем.

По-друге, важливим є акцент на практичному навчанні, яке спрямоване на вирішення реальних бізнес-завдань. Це може передбачати надання здобувачам професійної освіти можливості брати участь у проектах з галузевими партнерами або стажуванні, що дозволить їм здобути практичний досвід і навички.

Крім того, надання здобувачам професійної освіти ресурсів, що підтримують підприємництво, таких як доступ до фінансування, наставництво та можливості для налагодження контактів, має важливе значення для їхнього розвитку. Ще одним важливим аспектом є заохочення до ризику. Заклади освіти повинні святкувати успіхи і надавати підтримку та настанови, коли здобувачі

професійної освіти стикаються з невдачами, сприяючи створенню середовища, в якому ризик розглядається як невід'ємна частина підприємницької діяльності.

Отже, педагогічна умова створення сприятливого освітнього середовища у ЗП(ПТ)О для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва має вирішальне значення для популяризації підприємництва серед молоді. Пропонуючи навчання підприємництва, створюючи бізнес-інкубаційні центри, співпрацюючи з промисловими партнерами, надаючи можливості для налагодження контактів, створюючи сприятливе навчальне середовище, пропонуючи консультації та рекомендації, а також сприяючи розвитку підприємницького мислення, ЗП(ПТ)О можуть сприяти створенню середовища, яке підтримує та заохочує здобувачів професійної освіти до розкриття їхнього підприємницького потенціалу. Це, в свою чергу, може привести до створення успішного бізнесу, створення робочих місць та економічного зростання. Педагогічна умова створення сприятливого освітнього середовища у ЗП(ПТ)О для безперешкодної реалізації основних завдань консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва є важливою для популяризації підприємництва серед здобувачів професійної освіти.

Одинадцята педагогічна умова: розроблення методики організації консультування здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з молодіжного підприємництва.

Для створення методики консультування здобувачів професійної освіти ЗП(ПТ)О з питань молодіжного підприємництва вирішальне значення має процесно-орієнтований підхід, спрямований на надання здобувачам професійної освіти необхідних знань, умінь і навичок для досягнення підприємницького успіху. В основу розробки цієї методології покладено декілька фундаментальних принципів.

По-перше, методика повинна надавати пріоритет навчанню, орієнтованому на здобувача професійної освіти, враховувати індивідуальні потреби, стилі навчання та цілі, залишаючись при цьому адаптивною до різноманітних вимог

здобувачів професійної освіти. По-друге, вона має наголошувати на практичному навчанні, пропонуючи здобувачам професійної освіти можливість застосовувати теоретичні знання в практичних умовах за допомогою таких видів діяльності, як аналіз конкретних ситуацій та симуляції. Важливе значення має навчання у співпраці, що сприяє командній роботі та взаємодії з однолітками для полегшення обміну ідеями та підтримки.

Для створення методики організації консультування з питань молодіжного підприємництва для здобувачів професійної освіти рекомендується здійснити кілька ключових кроків. По-перше, важливо провести оцінку потреб, щоб зрозуміти навчальні потреби здобувачів професійної освіти та динаміку місцевого підприємницького середовища. Згодом слід розробити індивідуальну навчальну програму, наголошуючи на принципах студентоцентрованого, експериментального, спільного, рефлексивного та інтегрованого навчання. Крім того, викладачі повинні пройти навчання як з методології, так і з принципів навчання підприємництва. Після впровадження постійне оцінювання та гнучкість є важливими для забезпечення ефективності. Постійне вдосконалення на основі зворотного зв'язку є життєво важливим для підтримання актуальності та впливу. Розвиток партнерства з місцевими зацікавленими сторонами надає здобувачам професійної освіти реальні можливості та підтримку. Механізми оцінювання повинні бути на місці, щоб визначити ефективність і зібрати відгуки для вдосконалення. Забезпечення сталості та масштабованості передбачає розробку життєздатної бізнес-моделі та розробку методології для більш широкого впровадження в ЗП(ПТ)О та регіонах.

Дванадцята педагогічна умова: підготовка керівників ЗП(ПТ)О до організації консультування з молодіжного підприємництва.

Освітні передумови для підготовки викладачів професійно-технічної освіти та навчання (ПТО) щодо організації консультування з молодіжного підприємництва передбачають прийняття процесно-орієнтованого підходу. Цей підхід має на меті надати викладачам необхідні знання, навички та вказівки для ефективного навчання своїх здобувачів професійної освіти підприємницької

діяльності. Він ґрунтується на кількох ключових принципах. Викладачі повинні володіти глибокими педагогічними знаннями, що охоплюють методології навчання, орієнтованого на здобувача професійної освіти, досвіду, співпраці, рефлексії та інтегрованого навчання. Крім того, вони повинні бути добре обізнані в динаміці місцевої підприємницької екосистеми, включаючи її проблеми та можливості. Викладачі мають продемонструвати всебічні знання змісту в сферах, що стосуються підприємницької освіти, таких як бізнес-планування, маркетинг, фінанси та менеджмент. Цей досвід дозволяє їм застосовувати теоретичні концепції до реальних бізнес-сценаріїв і допомагати здобувачам професійної освіти у розвитку їхніх підприємницьких навичок.

Безперервний професійний розвиток має важливе значення для викладачів, щоб підвищити свою кваліфікацію та поглибити свій досвід у навчанні підприємництва. Це передбачає участь у майстер-класах, семінарах, онлайн-курсах та інших формах професійного збагачення. Сприяння співпраці та налагодженню мереж між викладачами та зацікавленими сторонами в місцевій бізнес-екосистемі є критично важливим. Взаємодіючи з підприємцями, бізнес-інкубаторами, акселераторами та інвесторами, викладачі можуть отримати інформацію з автентичного підприємницького досвіду та налагодити партнерство, яке збагатить навчальний досвід їхніх здобувачів професійної освіти. У підготовці викладачів ЗП(ПТ)О до проведення консультацій з питань молодіжного підприємництва рекомендується кілька важливих кроків. Слід провести оцінку потреб, щоб визначити освітні вимоги та інтереси викладачів ЗП(ПТ)О, а також проблеми та можливості в місцевому підприємницькому середовищі. Ця оцінка може використовувати різні методи збору даних, такі як опитування, інтерв'ю та фокус-групи. Згодом розробка навчальної програми має бути зосереджена на створенні навчальної програми, адаптованої до потреб та інтересів викладачів ЗП(ПТ)О та місцевої бізнес-екосистеми. Ця навчальна програма повинна охоплювати цілі навчання, зміст, види діяльності та стратегії оцінювання, наголошуючи на принципах навчання, орієнтованого на здобувача професійної освіти, досвіду, співпраці, рефлексії та інтегрованого навчання. Навчання тренерів

включає спеціалізоване навчання для обраної групи викладачів, які потім будуть інструкторами для своїх колег. Ця підготовка має охоплювати принципи підприємницької освіти, відповідні сфери змісту та ефективні педагогічні стратегії.

Викладачам ЗП(ПТ)О слід запропонувати можливості для подальшого професійного розвитку, включаючи семінари, онлайн-курси та наставницькі сесії. Ці можливості мають бути пристосовані до конкретних потреб та інтересів викладачів професійної підготовки та узгоджені з навчальною програмою. Заохочення співпраці та мережевих зв'язків між викладачами ЗП(ПТ)О та зацікавленими сторонами в місцевій бізнес-екосистемі має вирішальне значення. Ця співпраця надає викладачам можливість вчитися на досвіді підприємницької діяльності в реальному світі та налагоджувати партнерські стосунки, які будуть корисними для їхніх здобувачів професійної освіти. Оцінка ефективності навчальної програми та надання зворотного зв'язку викладачам, інструкторам і зацікавленим сторонам дозволяє постійно вдосконалюватися та вдосконалювати навчальну програму і підхід до навчання¹⁹¹.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

У монографії здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано розв'язання наукової проблеми консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти для відновлення економіки України. Отримані результати підтвердили гіпотезу, засвідчили досягнення мети, вирішення поставлених завдань та уможливили формулювання таких висновків:

1. За результатами аналізу нормативних документів встановлено, що проблема підготовки молоді до підприємницької діяльності представлена в багатьох нормативних актах, проте її практико орієнтований напрям: консультування з молодіжного підприємництва, як і проблема консультування

¹⁹¹ Гриценко, І.А. (2022). Методика розвитку підприємницької активності учнівської молоді засобами проєктної діяльності. *Наукові записки Малої академії наук України*, 2(24), 19-27. <http://doi.org/10.51707/2618-0529-2022-24-03>, [in Ukrainian]. <http://lib.iitta.gov.ua/731900/>

молоді щодо вибору майбутньої професійно-освітньої траєкторії в цілому, поки що не має належного законодавчого забезпечення. Водночас консультування з молодіжного підприємництва у багатьох країнах світу (Австралія, Велика Британія, Німеччина, США, Таїланд, Канада, Польща та ін.) є пріоритетним напрямом досліджень, мета яких – розвиток молодіжного підприємництва, скорочення безробіття, створення якісних робочих місць та стабільне процвітання всіх громадян. Сприяння розвитку молодіжного підприємництва розглядається на регіональному, державному й міжнародному рівнях. Скорочення молодіжного безробіття вдвічі до 2025 р. є однією з цілей, яку ставлять державні керівники всіх країн-членів ООН, прийнятої в Декларації тисячоліття. Держави-члени МОП, роботодавці та працівники організацій, інформуючи про проблеми зайнятості молоді, документують інноваційні способи надання молоді можливостей для успішного виходу на ринок праці, започаткування власної справи та її подальшого розвитку.

Визначено, що молодіжне підприємництво це «унікальне соціально-економічне явище, ефективний спосіб розвинути здатність до різнобічної самореалізації молоді, незалежної у прийнятті рішень, а також вміння діяти самостійно та ефективно у різних ситуаціях». Молодіжне підприємництво є гарантом підвищення рівня зайнятості ветеранів війни, випускників закладів професійної освіти, шляхом створення в Україні нових підприємств і додаткових робочих місць.

Аналіз науково-методичної бази консультування здобувачів професійної освіти з молодіжного підприємництва (наукові, навчальні, виробничо-практичні та довідкові видання), засвідчив, що зазначена проблематика недостатньо висвітлена в дослідженнях вітчизняних учених. У цьому контексті потребують подальших досліджень теоретичні й методичні основи консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти.

В процесі виконання дослідження виявлені суперечності між: якістю нормативно-правового забезпечення та інтенсивністю впровадження педагогічних інновацій; фінансовим і ресурсним забезпеченням діяльності структурних

підрозділів, що здійснюють консультування, й ефективністю консультаційної діяльності; доповненням системи позанавчальних заходів формами консультування з молодіжного підприємництва і результативністю консультативної діяльності; наявністю в закладі освіти програми мотивації всіх суб'єктів освітнього процесу до участі в консультуванні та результативністю підготовки молоді до підприємницької діяльності; результативністю консультування з молодіжного підприємництва та системністю координації діяльності усіх суб'єктів консультування.

Охарактеризовано основні проблеми консультування здобувачів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва: відсутня зорієнтованість викладачів, майстрів виробничого навчання та здобувачів освіти на постійно змінні умови сучасної ринкової економіки; низька обізнаність викладачів і здобувачів П(ПТ)О в питаннях щодо створення майбутніми фахівцями нових робочих місць і власного бізнесу; недосконалість процедури здійснення консультування з питань молодіжного підприємництва, що передбачає, насамперед, аналіз віртуальних ситуацій, що можуть виникати у бізнес-діяльності. Поглиблення вимагає обізнаність викладачів та здобувачів П(ПТ)О в оцінюванні й управлінні ринковими процесами, а вдосконалення – розроблення й упровадження чітких процедур, форм і методів консультування з питань молодіжного підприємництва здобувачів П(ПТ)О для повоєнного відновлення економіки України. У цьому контексті загострюється проблема подальших досліджень реалізації теоретичних й методичних основ консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти.

Результати вивчення досвіду консультування з молодіжного підприємництва в умовах воєнного стану підтвердили наше припущення, що найбільш поширеними його формами залишаються: тестування, анкетування, мотиваційні й корекційні тренінги, індивідуальні й групові бесіди, семінари-практикуми. У бізнес- та кар'єрному консультуванні практикується проведення професійних курсів, майстер-класів, екскурсій на виробництво, професіографічних зустрічей з роботодавцями й успішними підприємцями, проєктної діяльності,

консультативних нарад, круглих столів, коуч-сесій, ділових ігор, «кар'єрних уроків» тощо. Основна відмінність полягає в максимальному наближенні тематики занять до потреб ЗСУ та ВПО, гармонійному поєднанні оф-лайн і онлайн форм проведення консультацій.

2. Результати дослідження соціально-економічних передумов консультування з молодіжного підприємництва в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України переконливо доводять, що молодіжне підприємництво по праву належить до найперспективніших напрямів розвитку підприємницького сектору економіки України, оскільки молодь є тією соціальною групою, що вирізняється найбільшою мобільністю, креативністю, схильністю до інновацій і ризику, а інновації, як відомо, становлять базис підприємницької діяльності. Встановлено, що серед нагальних соціальних питань у підприємливої молоді, особливе місце займає питання можливості розпочати власну справу, відкрити власний бізнес через реалізацію приватного інтересу, що формує певні передумови консультування з молодіжного підприємництва. Тому вкрай актуальною проблемою сьогодення є дослідження та аналіз соціально-економічних передумов і обґрунтування їх впливу на консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України. Консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти висвітлює питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності підприємства, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування підприємництва, ведення бізнесу, дослідження та прогнозування ринків збуту та є професійним, суб'єктивним (індивідуальним і колективним) і кодифікованим, специфічним і конфіденційним, бо виступає результатом переробки специфічної інформації. Це будь-яка допомога, що надається професійними консультантами у вирішенні тієї чи іншої проблеми, що одержує інституційне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Передумовами консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної)

освіти в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України є: демографічна криза, підвищення рівня освіти, соціалізація молодіжного підприємництва. Стверджується, що соціально-орієнтоване молодіжне підприємництво є більш успішним в період воєнного стану та буде успішнішим в умовах повоєнного відновлення економіки України

3. Обґрунтовано та створено концепцію консультування з молодіжного підприємництва як складно-системної стратегії 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) й у взаємодії зі здобувачами професійної освіти задля застосування набутих ними знань і вмінь, зокрема в складанні бізнес-планів.

Уточнено, що консультативна діяльність з молодіжного підприємництва спрямована на актуалізацію й усвідомлення майбутнім суб'єктом підприємницької діяльності індивідуальних якостей, що здійснюють цілісний вплив на його роботу (започаткування і просування бізнесу) й особистісний розвиток. Консультування дає можливість: адекватно оцінити себе, як майбутнього бізнесмена, з позиції критеріїв професійної педагогіки, психології й вимог сьогодення; виокремити нові напрями, способи й засоби досягнення поставлених цілей; визначити конкретні методи і прийоми для реалізації індивідуально-особистісних ресурсів (потенціалів, здібностей, задатків, інтересів). Завданнями консультування з молодіжного підприємництва є формування позитивних і активних життєвих установок, в яких уявлення про життєвий успіх інтегруються з прагненням до досягнення високого рівня професіоналізму, успіхом у підприємницькій діяльності; розвиток творчого потенціалу, що реалізується у генерації підприємницьких ідей та їх втіленні в конкретних діях; планування особистої і

професійної кар'єри здобувача професійної освіти; активізація мотивації самоактуалізації та особистісного зростання.

Аргументовано доведена необхідність зміни освітньої парадигми, що має відтворювальний характер й орієнтується переважно на репродуктивне знання, ґрунтуючись на розумінні кар'єри як швидкого й успішного просування в службовій, суспільній, науковій чи іншій діяльності, здобуття визнання, а підприємництва – як господарської діяльності задля досягнення економічних і соціальних результатів, зокрема одержання прибутку. Узагальнено, що підготовка здобувачів П(ПТ)О до підприємницької діяльності й консультування їх з молодіжного підприємництва будуть успішними за умови співпраці закладів П(ПТ)О, Центрів кар'єри з державними центрами зайнятості. Вивчення кращих практик функціонування зазначених підрозділів закладів П(ПТ)О і ретельний аналіз змісту їх роботи уможливили виокремлення недоліків, притаманних системі П(ПТ)О в цілому, а саме: в програмах і посібниках, що використовуються у процесі підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності, акцентується увага, переважно, на засвоєнні знань про підприємництво й економіку відповідної галузі; результатом таких занять є, зазвичай, накопичення знань, умінь, навичок, незважаючи на те, що на офіційному рівні декларується реалізація компетентнісного підходу до розвитку особистості здобувача П(ПТ)О. Обґрунтовано, що нова парадигма підприємницької освіти забезпечить розуміння молоддю підприємництва як ефективного способу зробити свій внесок у розвиток суспільства й, згенерувавши цікаві ідеї, організувати ефективну їх реалізацію та досягти успіху в започаткованій справі. У цьому контексті молодіжне підприємництво позиціоновано як напрям підвищення рівня зайнятості серед молоді та створення нових підприємств і додаткових робочих місць; консультування з молодіжного підприємництва – як формальну й неформальну освіту для кар'єри, що передбачає розвиток особистісних якостей і загальноновизнаних (горизонтальних) навичок, котрі є ознакою підприємницького мислення та поведінки; підвищення обізнаності здобувачів П(ПТ)О у питаннях самозайнятості та можливостей кар'єрного зростання у підприємстві;

розроблення бізнес-проектів та керування віртуальними міні-підприємствами; оволодіння конкретними діловими навичками і знаннями про те, як розпочати й успішно розвивати власний бізнес. Доведено, що підприємливість здобувачів, сформована у закладах П(ПТ)О, свідчить про їхню ділову активність, ініціативність, креативність, впевненість у собі тощо.

4. У монографічному дослідженні визначено та обґрунтовано загальні та специфічні принципи організації і проведення консультування з молодіжного підприємництва. Зокрема: принцип первинності досвіду (викладач, організовуючи процес навчання або консультування, на початку заняття пропонує здобувачам професійної освіти проблемні питання, суперечливі завдання чи вправи, які необхідно виконати, ініціюючи в такий спосіб процес пошуку знання); принцип інтерактивності (одночасна діяльність усієї групи здобувачів в засвоєнні інформації економічного змісту, їх залучення в діалогове навчання на основі обміну ідеями та способами дії); принцип інтегрованості (взаємозумовлене і взаємопов'язане застосування окремих технологій: особистісно-орієнтованої освіти, проблемного, диференційованого навчання, технології професійного пояснення); принцип керованості (реалізація методів діагностичного цілепокладання, планування, проектування процесу навчання, поетапної діагностики, варіювання засобами і методами з метою коригування результатів); принцип відтворюваності (можливість відтворювати технологію в інших закладах освіти, різними педагогами); принцип подієвості (використання спеціально організованих освітніх подій (ситуацій) задля здійснення впливу на того, хто навчається, змінюються його уявлення, цінності і життєві смисли. Зазначені теоретичні конструкти охарактеризовано в поєднанні з практичними рекомендаціями їх реалізації.

5. Обґрунтовано основні характеристики моделі консультування з молодіжного підприємництва в закладах професійної (професійно-технічної) освіти для повоєнного відновлення економіки України, яка інтегрує такі взаємопов'язані компоненти: соціально-детермінантний, теоретико-методологічний, змістовний, процесуальний, критеріально-діагностичний.

Розкрито змістовне наповнення, зокрема педагогічні умови та інші функціональні особливості компонентів зазначеної моделі.

6. Висвітлено психолого-педагогічні особливості консультування з молодіжного підприємництва здобувачів П(ПТ)О з молодіжного підприємництва. Наголошується на тому, що основним продуктом даної діяльності є результативні зміни в свідомості здобувачів професійної освіти, їхнє ставлення до майбутньої підприємницької діяльності, мінімізація проблемних аспектів життя, подолання невпевненості, труднощів у оволодіння основами фінансової грамотності і підприємництва, покращення емоційної сфери, оптимізація особистісних якостей. Висвітлено загальні характеристики консультування як стратегії допомоги: емпатійне розуміння, шанобливе ставлення до потенційних можливостей суб'єкта освіти, який планує самостійно будувати власне життя, конгруентність (або щирість) стосунків тощо.

7. Експериментально визначено та обґрунтовано педагогічні умови консультування з молодіжного підприємництва як різні стратегії, види діяльності та процеси, що використовуються для розвитку підприємницької компетентності й оволодіння способами досягнення комерційного успіху.

В процесі дослідження вивчено педагогічні інновації з розвитку кар'єрної та підприємницької компетентностей майбутніх фахівців, досвід роботи структурних підрозділи закладів професійної (професійно-технічної) освіти, що здійснюють підготовку здобувачів П(ПТ)О до молодіжного підприємництва. Встановлено, що консультування з розвитку молодіжного підприємництва є драйвером вирішення проблем підготовки здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти до підприємницької діяльності, а його впровадження у освітній процес закладів професійної освіти уможливить інтенсивний розвиток особистісних підприємницьких якостей майбутніх фахівців різних галузей.

Надання консультацій з питань молодіжного підприємництва здобувачам професійної освіти ЗП(ПТ)О дає численні переваги. Серед них – зниження рівня безробіття та залежність безробітних від державних субсидій. Це приводить до збільшення кількості легально створених малих підприємств, що, відповідно,

збільшує надходження до державного бюджету. Створення мереж малого бізнесу в різних регіонах довело високу адаптивність та ефективність, особливо у швидкій реконструкції логістичних ланцюгів під час конфлікту. Ще однією перевагою консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва є його позитивний вплив на психологічне благополуччя учнівської молоді, особливо в періоди воєнної невизначеності. Розвиваючи мислення, яке розглядає нові проблеми як можливості, таке консультування допомагає стабілізувати психологічний стан молодих людей.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів окресленої проблеми. Перспективи подальших наукових розвідок пов'язуємо з поглибленим концептуальним аналізом особливостей професійної орієнтації, розвитку кар'єрної і підприємницької компетентностей, підготовки викладачів і майстрів виробничого навчання до консультування здобувачів професійної освіти з питань організації молодіжного підприємництва і підприємницької діяльності загалом.

Подальший етап наукових досліджень передбачає більш ґрунтовне та детальне з'ясування педагогічних умов, необхідних для ефективної організації консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва в ЗП(ПТ)О. Це вимагатиме поглибленого аналізу існуючих досліджень кар'єрних та підприємницьких компетенцій, а також методологій і технологій, які сприяють розвитку цих навичок. Мета полягає в тому, щоб пристосувати та застосувати ці ідеї до конкретного контексту закладів професійної освіти, заклавши основу для ефективного консультування здобувачів професійної освіти з питань молодіжного підприємництва.

Наукове видання

Базиль Людмила Олександрівна
Ваніна Наталія Миколаївна
Гриценко Інна Антонівна
Закатнов Дмитро Олексійович
Орлов Валерій Федорович
Тітова Олена Анатоліївна

**КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В
ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ (ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ) ОСВІТИ ДЛЯ
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Монографія

[Електронне видання]

Наукові редактори: Валерій Орлов, Дмитро Закатнов
Редактор-коректор – Наталія Данилюк
Комп'ютерна верстка – Дмитро Закатнов
Дизайн палітурки¹⁹² – Людмила Шестерікова

Формат 60x84/16

Авт. арк. 12,0

Видавець і виготівник: Інститут професійної освіти НАПН України.
Підтвердження внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції: серія ДК № 3805 від 21.06.2010 року

Інститут професійної освіти НАПН України є суб'єктом у сфері онлайн-медіа (Рішення Національної ради з питань телебачення і радіомовлення № 1430 від 16.11.2023 р.). Ідентифікатор видання в Реєстрі суб'єктів у сфері медіа: R40-01556

¹⁹² Фото обкладинки з мережі Інтернет:

https://st4.depositphotos.com/17685444/31337/v/600/depositphotos_313375484-stock-illustration-creative-design-arrow-isolated-blue.jpg