

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Психолого-педагогічний факультет
Кафедра початкової освіти

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри

_____ Павлик О. А.
(підпис) (прізвище, ініціали)

Реєстраційний № _____

«___» _____ 2022 р.

«___» _____ 2022 р.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ
КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ШКОЛЯРІВ ШЛЯХОМ ПРАКТИЧНОЇ ТА
ПРИКЛАДНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ УРОКІВ МАТЕМАТИКИ

Кваліфікаційна робота
студентки групи ЗПОМ-17
ступеня вищої освіти магістр
спеціальності 013 Початкова освіта
Кирпи Катерини Валеріївни

Керівник
кандидат педагогічних наук,
старший викладач
Захарова Ганна Борисівна

Оцінка:

Національна шкала _____

Шкала ECTS _____ Кількість балів _____

Голова ЕК _____
(підпис) (прізвище, ініціали)

Члени ЕК _____
(підпис) (прізвище, ініціали)

_____ (підпис) (прізвище, ініціали)

_____ (підпис) (прізвище, ініціали)

_____ (підпис) (прізвище, ініціали)

ЗАПЕВНЕННЯ

Я, Кирпа Катерина Валеріївна, розумію і підтримую політику Криворізького державного педагогічного університету з академічної доброчесності. Запевняю, що ця кваліфікаційна робота виконана самостійно, не містить академічного плагіату, фабрикації, фальсифікації. Я не надавала і не одержувала недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Криворізького державного педагогічного університету ознайомена. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.



ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ШКОЛЯРІВ	9
1.1. Сутність поняття «підприємницька компетентність».....	9
1.2. Підходи до формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів.....	16
1.3. Формування та розвиток підприємницької компетентності школярів на уроках математики	31
Висновки до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ШКОЛЯРІВ ШЛЯХОМ ПРАКТИЧНОЇ ТА ПРИКЛАДНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ УРОКІВ МАТЕМАТИКИ	37
2.1. Стан досліджуваної проблеми у практиці шкільного навчання	37
2.2. Діагностика підприємницьких компетентностей школярів	38
2.3. Експериментальна методика формування підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики.....	48
Висновки до розділу 2	64
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	68
ДОДАТКИ	74
Додаток А.....	74
Додаток Б	76
Додаток В.....	79
Додаток Г	81
Додаток Ґ.....	83
Додаток Д.....	85
Додаток Е	86
Додаток Є.....	87
Додаток Ж.....	88
Додаток З.....	89

ВСТУП

Актуальність дослідження. Нині перед нашою державою стоять нові виклики – для кожного громадянина існуватиме необхідність широкого спектру ключових компетентностей, щоб легко пристосуватися до навколишнього світу. Одним із напрямів реформування сучасної освіти є впровадження компетентнісного підходу, що визначає результатом інструментальної сфери розвитку особистості (суму знань, умінь і навичок учнів), а сформовані компетентності як загальні здатності, що базуються на знаннях, досвіді та цінностях особистості.

Дослідники вивчали загальні положення компетентнісного підходу, особливості різних компетентностей. Проте недостатньо досліджені підходи до формування підприємницької компетентності учнів.

Сучасне суспільство розвивається за умов постійних соціально-економічних змін, які є об'єктивним чинником впливу його цінності. У зв'язку з цим відбуваються зміни у змісті, методах та формах освітнього процесу, що відповідає вимогам соціального замовлення. При цьому слід виходити з потреб суспільства в особистостях, сучасно освічених, моральних, заповзятливих, цілеспрямованих, креативних, здатних самостійно та відповідально приймати рішення в ситуаціях ризику, які вміють прогнозувати можливі наслідки свого вибору, здатні до співпраці та мобільності, які мають динамізм, конструктивність та відповідальність за життя, життя сім'ї, долю країни. Особливого значення набуває освітня діяльність, спрямована на формування в учнів підприємницької компетентності.

Підприємництво є рушійною силою економіки та суспільства. Навчання підприємництву сприяє формуванню підприємницького мислення у суспільстві, а також створенню нових підприємств та більш ефективному використанню творчого потенціалу та існуючих знань та умінь. На жаль, багато сучасних випускників школи не володіють достатньою самостійністю та усвідомленістю свого професійного самовизначення, не повністю володіють

знаннями та вміннями найбільш ефективного визначення свого подальшого трудового шляху, не можуть чітко поставити цілі створення успішної кар'єри та знайти шляхи їх вирішення, багато навчаючись та працюючи для цього, важко оцінюють альтернативу праці «на організацію» і праці «на себе», мають слабкі уявлення про те, що країна гостро потребує молоді, яка має підприємницькі компетенції, мислення та бажання розвивати і підтримати бізнес.

Все це робить актуальним питання якісної реалізації компетентнісного підходу та формування ключової «підприємницької компетентності» школярів.

Аналіз наукових досліджень. Проблеми формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів досліджували такі автори, як Т. Завгородня [21], О. Овчарук [24], Г. Асатрян [39], Д. Мухіна [39], Т. Потенко [39], С. Терещенко [39], О. Шеліган [59], та інші. Особливості розвитку підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики розглядали в своїй роботі Н. Бахмат, І. Волошина, С. Воробйова, Т. Гаденко, В. Гаврилюк, Л. Каріх, О. Кітова, О. Распопова [46] та інші, але ці дослідження є недостатніми для розкриття всієї сукупності напрямків та підходів до розвитку підприємницьких компетентностей школярів на уроках математики. Отже, зазначена проблема обумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета дослідження: теоретичний аналіз та розробка програми розвитку підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики.

Завдання дослідження полягають в наступному:

1. На основі аналізу державних документів та науково-педагогічної літератури визначити сутність поняття «підприємницька компетентність».
2. Дослідити стан формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів.
3. Провести діагностику підприємницьких компетентностей школярів.
4. Розробити програму розвитку підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики.

Об’єкт дослідження – процес формування та розвитку підприємницьких компетентностей учнів початкової школи.

Предмет дослідження – система роботи практичної та прикладної спрямованості уроків математики як засіб формування підприємницьких компетентностей школярів

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що практична та прикладна спрямованість уроків математики сприяє розвитку підприємницьких компетентностей школярів за таких умов:

- 1) поетапного формування підприємницької компетентності;
- 2) наскрізної роботи над формуванням підприємницької компетентності;
- 3) впровадження розробленої системи роботи з розвитку підприємницьких компетентностей.

У процесі роботи було застосовано такі **методи дослідження**: *теоретичні* (аналіз державних документів та наукової літератури, порівняння, систематизація та узагальнення практичного і теоретичного матеріалу); *емпіричні* (вивчення шкільної документації, анкетування, тестування, спостереження, бесіди, педагогічний експеримент); *метод математичної обробки даних*.

Експериментальна база дослідження: Нікопольський ліцей №22 Нікопольської міської ради.

Апробація та впровадження результатів дослідження здійснювалася у формі участі у:

1. I Міжнародній науково-практичній конференції «SCIENTIFIC RESEARCH IN THE MODERN WORLD» (9-11 листопада, Торонто, Канада), у публікації:

– Кирпа К. В. Підходи до формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів. *Scientific research in the modern world. Proceedings of the 1st International scientific and practical conference. Perfect Publishing. Toronto, Canada. 2022, Pp. 422-429.*

2. II Міжнародній науково-практичній інтернет конференція «СВІТ ДИДАКТИКИ: ДИДАКТИКА У СУЧАСНОМУ СВІТІ» (22-23 листопада 2022 р., Інститут педагогіки НАПН України, м. Київ), у публікації:

– Кирпа К.В. Сучасні напрями до формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів. *СВІТ ДИДАКТИКИ: ДИДАКТИКА У СУЧАСНОМУ СВІТІ*: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет конференції Інституту педагогіки НАПН України. м. Київ, 2022.

3. IX Міжнародній науково-практичній дистанційній конференції «MODERN RESEARCH IN WORLD SCIENCE» (28-30 листопада 2022 року, Львів, Україна), у публікації:

– Кирпа К.В. Методи та етапи формулювання підприємницьких компетентностей школярів. *«Modern research in world science»*: матеріали IX Міжнародної науково-практичної дистанційної конференції. Львів, Україна. 2022.

4. Публікація у збірнику Криворізького державного педагогічного університету кафедри початкової освіти:

– Кирпа К.В. Формування креативності мислення молодших школярів на уроках математики. Актуальні питання теорії і практики початкового навчання: Збірник наукових праць студентів. Кривий Ріг: Криворізький державний педагогічний університет, 2021. Вип. 14. С.161-166.

Практичне значення дослідження. Результати роботи можуть бути використані вчителями початкових класів на уроках математики для формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів.

Структура наукової роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до кожного розділу та загальних висновків, списку використаної літератури, що нараховує 65 джерел, та 10 додатків. Загальний обсяг роботи складає 89 сторінок, обсяг основного тексту – 67 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ШКОЛЯРІВ

1.1. Сутність поняття «підприємницька компетентність»

За новим Державним стандартом початкової освіти компетентнісний підхід – це спрямованість освітнього процесу на досягнення результатів, якими є ієрархічно підпорядковані ключова, загально-предметна та предметна (галузева) компетентності [44].

Відповідно до цього документа підприємницька компетентність є однією з ключових. Існує різниця між поняттями «компетенція» і «компетентність». Під компетенцією (competency) зазвичай розуміють сукупність знань, умінь, навичок та якостей особистості, які формуються у процесі навчання для успішної діяльності у певній галузі [41, с. 68].

У розумінні О. Овчарук поняття «компетенція» є похідним від поняття «компетентність». Науковець визначає «компетенцію» як соціально закріплений освітній результат, а «компетентність» – як оцінну категорію, що характеризує особистість як суб'єкта професійної діяльності, її здатність успішно виконувати свої професійні повноваження [24, с. 80].

За думкою науковця, «компетенція» на відміну від компетентності як особистісного утворення – відчужена від суб'єкта, наперед задана соціальна норма освітньої підготовки учня, вчителя, іншого спеціаліста, необхідна для його якісної продуктивної діяльності в певній сфері.

Компетенція відноситься до поведінкових характеристик особистості, мотивації та особистісних якостей, у той час як компетентність (competence) – здатність до здійснення реальної, життєвої дії, що призводить до певного результату. Згідно з визначенням, прийнятим Європейською комісією, компетентністю є «доведена здатність використовувати знання, навички та

особисті здібності у роботі, навчанні та у професійному та особистому розвитку» [56, с. 69].

Як зазначено у Законі України «Про освіту», «компетентність – динамічна комбінація знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну та/або подальшу навчальну діяльність», тобто, бути компетентним – означає вміти реалізовувати знання, застосовувати досвід, волю і емоційний стан для вирішення проблем у конкретних обставинах [45]. На думку багатьох українських вчених, компетентність не зводиться до знань і умінь в кількісному відношенні [1, 39]. Але без знань і особистого досвіду діяльності набуття ключових компетентностей неможливе. Більш того, набуття компетентностей залежить від активності, свідомого відношення до різних видів діяльності (праці, навчання тощо).

Компетентність учня – володіння відповідною компетенцією, сукупність особистісних якостей, зумовлених досвідом його діяльності у певній соціально та особистісно-значущій сфері [1, с. 42].

Для розкриття сутності підприємницької компетентності слід розглянути також поняття підприємництва.

Підприємництво – самостійна ініціативна, систематична господарська діяльність, здійснювана на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання прибутку [55, с. 54].

З погляду соціологів підприємництво є особливою соціальною практикою. Ця практика локалізується у полі промислових округів, ринків та локальних спільнот [41, с. 128]. І підприємництво пов'язується із створенням нового інтелектуального капіталу (знань, навичок та досвіду індивідів) у формі соціального капіталу.

З погляду економістів підприємництво розглядається як один із основних ресурсів (факторів) економіки поряд із природними — землею, працею, капіталом, інформацією та часом. Сучасна економіка поняття «земля» замінює на поняття «засоби праці», а інформацію та час відносить до категорії

«праця» [59, с. 86]. Підприємництво зазвичай націлене на економію часу рахунок зниження трансакційних витрат. Зокрема, підприємництво є силою творчої руйнації, що діє на ринках та у виробництві, одночасно створюючи нові товари та моделі підприємництва. Творча руйнація забезпечує динамічне та довгострокове економічне зростання [59, с. 88].

Соціолог та економіст Й. Шумпетер підкреслює значення підприємницької орієнтації на інновації як головний інструмент розвитку економіки. При цьому вказує, що інновації можуть виявлятися не тільки за рахунок відкриття нового оригінального способу виробництва продукту (товару або послуги), а й за допомогою комбінації факторів виробництва вже наявного ринку продукту з метою підвищення ефективності підприємства. Й. Шумпетер описує розвиток як історичний процес структурних змін, що ґрунтується на інноваціях наступних типів:

- запуск ринку нового продукту чи нової категорії вже чинного продукту;
- застосування нових методів у виробництві або реалізації продукту (який раніше не використовується в індустрії);
- відкриття нового ринку (на якому підприємство або індустрія раніше не було представлено);
- реорганізація структури ринку (створення чи руйнація монополістичної позиції);
- володіння новими джерелами постачання сировини [6, с. 97].

Ознаки підприємництва наступні:

1) Самостійний характер діяльності.

Ніхто не стоїть над підприємцем та не командує ним. Діяльність здійснюється у своїх інтересах, організується на власний розсуд. Майнова самостійність – наявність майна необхідного та достатнього для здійснення діяльності. Організаційна самостійність – можливість прийняття самостійних рішень.

2) Підприємницький ризик.

Здійснення підприємницької діяльності не гарантує регулярного одержання прибутку. Ризикує своїм майном у разі невдачі.

3) Самостійна майнова відповідальність.

Підприсмець відповідає за зобов'язаннями майном, що належить йому на правах власності.

4) Мета діяльності – систематичне отримання прибутку.

Приріст майна за рахунок підприємницьких операцій, «завоювання» споживача, створення кола власних споживачів. Підприємницька діяльність спочатку має бути спрямована на отримання прибутку, а не на вирішення будь-яких інших завдань, інакше діяльність не буде підприємницькою.

Звідси випливає, що підприємництво – це тип господарювання у різних сферах діяльності, що базується на інноваційній поведінці здійснюваних суб'єктів ринкових відносин з метою задоволення потреб конкретних споживачів та суспільства в цілому товарами та послугами та націлених на отримання прибутку.

Підприємництво виконує такі функції, як новаторську, господарську, організаційну, особистісну, соціальну. Відмітними ознаками підприємництва є наявність інноваційної ідеї, особиста участь у формуванні початкового капіталу, пряма чи опосередкована участь в управлінні підприємством, матеріальна відповідальність за результати діяльності підприємства, право прийняття рішення щодо розподілу прибутку підприємства, наявність ризику.

Поняття «підприємницька компетентність» в українському освітньому середовищі вперше офіційно використане в переліку ключових компетентностей, визначених українськими педагогами за матеріалами дискусій, організованих у рамках проекту ПРООН «Освітня політика та освіта «рівний–рівному» (уміння вчитися, громадянська, загальнокультурна, компетентність з інформаційних і комунікаційних технологій, соціальна, підприємницька, здоров'язбережувальна). Відповідно до даного документа підприємницька компетентність передбачає реалізацію таких здатностей (рис. 1.1).



Рис.1.1. Здатності, які реалізовує підприємницька компетентність [56, с. 68]

У розробленій європейською комісією довідковій системі ключових компетентностей підприємницька компетентність передбачає здатність перетворювати ідеї в життя, творчий підхід, інновації, ризик, а також здатність планувати та керувати проектами для досягнення поставленої мети; вона є основою для отримання більш конкретних навичок і знань, необхідних для ведення соціальної чи комерційної діяльності; містить моральні цінності, що сприяють розумному управлінню [61].

Підприємницька компетентність – комплекс особистісних або ділових якостей, навичок, модель поведінки, сформованість яких допомагає успішно вирішувати певні бізнес-завдання і домагатися високих результатів в матеріальному плані реалізації своїх ідей.

Ю. Білова стверджує, що «підприємницька компетентність – це «інтегральна психологічна якість особистості, яка проявляється в мотивованій здатності до творчого пошуку та реалізації нових ідей та дає змогу вирішувати різноманітні проблеми в повсякденному, професійному, соціальному житті» [12, с. 15].

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 інформацію; творчий підхід до справи, наявність певних лідерських якостей [30, с. 52].

Кожна компетентність має своє змістове наповнення. Підприємницька компетентність не є виключенням, її структуру складають:

- мотиваційний компонент – це внутрішні мотиви, що спонукають до підприємницької діяльності, які визначають суб'єктні міжособистісні відносини, а також суб'єкт-об'єктні відносини людини з природою;
- когнітивний компонент, що включає знання теоретичного й практичного характеру – це сукупність знань, що відображають розуміння сутності економічної сфери життя сучасного суспільства; теоретичні знання про основні поняття та методи підприємницької діяльності;
- діяльнісний (уміння вибору ефективного рішення) компонент передбачає формування практичних умінь підприємницької діяльності, а саме: уміння вибору ефективної ідеї та форм підприємницької діяльності; здатність організації, планування та прогнозування підприємницької діяльності; уміння презентувати власні проекти, вести конструктивний діловий діалог; готовність творчо розв'язувати різноманітні проблеми у сфері підприємницької діяльності на основі набутих знань, умінь, способів мислення; спроможність керувати та контролювати хід і результати підприємницької діяльності;

– особистісний компонент включає емоційний стан, фізичний розвиток та психологічні якості (ініціативність, рішучість, сміливість, азартність, схильність до розумного ризику, наполегливість, незалежність, самостійність, відповідальність, комунікабельність, вміння працювати з людьми, встановлювати зв'язки, впливати на людей, впевнювати), які будуть сприяти розвитку підприємницької діяльності (рис. 1.2.) [12, с. 15].

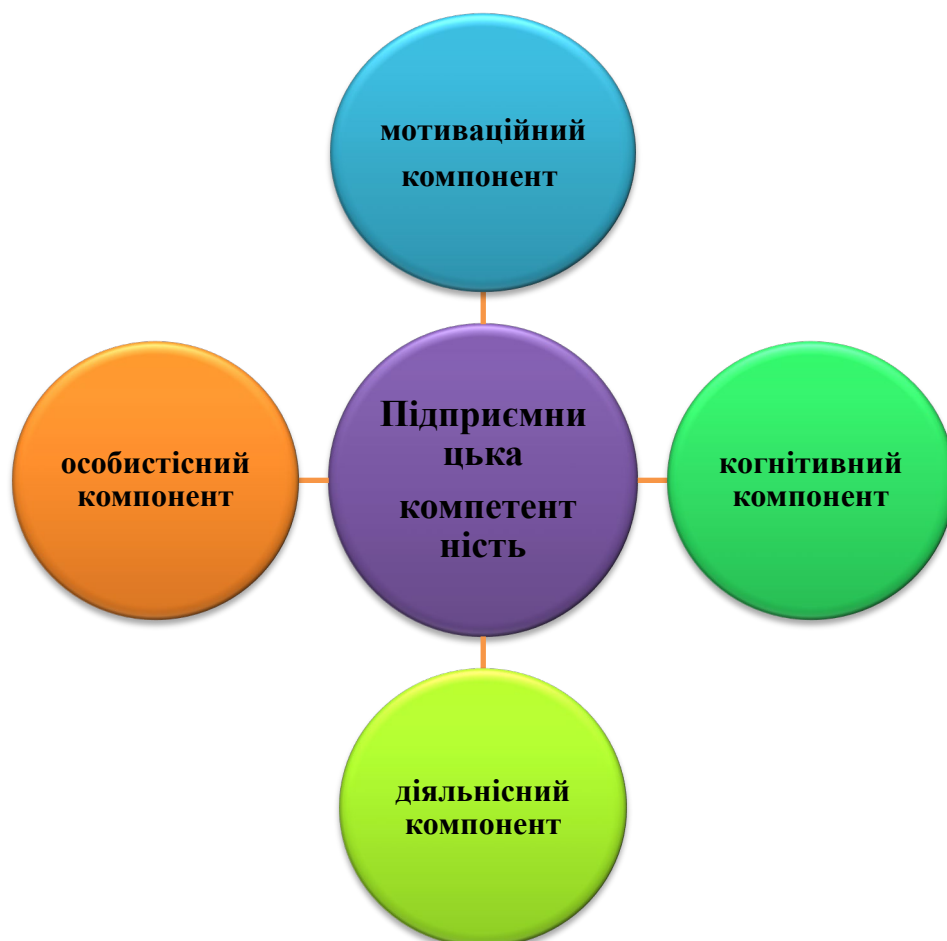


Рис.1.2. Структура підприємницької компетентності

Підприємницька компетентність не відноситься до результатів, включених до складу навчальних предметів, але пов'язана з тими з них, які відображають технології досягнення учням значимих для нього цілей, у тому числі в ситуаціях проблем та невизначеності, необхідності прояву самостійності, співробітництва тощо. Того, володіння відповідною компетенцією, в якій виражаються не тільки знання та доступні учню навички

підприємництва, а й особистісно-ділові якості, сприяє ефективному вирішенню завдань з різних сфер діяльності. У зв'язку з цим досягнення учнем доступного рівня підприємницької компетентності сприяє його успіху у повсякденному житті, у виборі та отриманні професії, а також у професійній самореалізації [4].

1.2. Підходи до формування та розвитку підприємницьких компетентностей школярів

На рубежі XX-XXI ст. багато розвинених зарубіжних країн почали відчувати брак молодих людей з діловими якостями, здатних працювати в підприємницьких фірмах, де немає чітких інструкцій, як вести бізнес, але існує значна свобода вибору та ініціативи. Загальноосвітня школа у цих країнах прийшла на допомогу урядам та почала приділяти велику увагу програмам навчання підприємству підростаючих поколінь.

Головною метою школи в країнах стають підготовка школяра до роботи в соціальному конкурентоспроможному середовищі та формування культури підприємництва.

Методи формування культури підприємництва у підростаючих поколінь, що застосовуються в школі, можна поділити на низку груп:

- ділові рольові ігри сприяють розвитку творчого мислення, підприємливості та культури підприємництва, необхідних в умовах ринкової економіки, дозволяють перевіряти вміння школярів практично застосовувати отримані теоретичні знання з економіки та підприємництва, допомагають подолати психологічні та лінгвокультурні бар'єри, сприяють підвищенню мотивації, формують, втілюють у життя маркетингові заходи, орієнтують отримання школярами підприємницьких навичок і компетенцій;

- кейс-метод дозволяє проводити теоретичну підготовку та вироблення практичних умінь у школярів у сфері підприємницької діяльності з урахуванням соціального середовища громади, ступеня її орієнтованості на формування культури підприємництва;

- метод мозкового штурму дозволяє генерувати ідеї та розвивати творче мислення, є частиною процесу прийняття рішень у підприємницькій діяльності, а загалом сприяє й розвитку культури підприємництва;
- метод проектів дає можливість розробити власні бізнес-плани, проекти, які вони реалізовуватимуть у підприємницькій діяльності у школі чи у громаді;
- метод моделювання, спрямований на формування умінь генерувати підприємницькі ідеї;
- метод креативного вирішення проблем у підприємницькій діяльності формує у школярів такі значущі навички, як розуміння та обґрунтування проблеми, пов'язаної з підприємництвом, визначення цілей, очікуваних результатів, генерування ідей, планування дій та розробку критеріїв успішності досягнення результатів [6, с. 108].

Формування культури підприємництва у підростаючих поколіннях у зарубіжних країнах ґрунтується на тому, що підприємництво є частиною індивідуальної культури. У свідомість учнів впроваджується думка, що підприємець – це людина, котрій ризик стає частиною життя. Їх вчать тому, що основне правило підприємця – не уникати ризиків, а передбачати та прораховувати можливості їхнього зниження.

Позитивні результати такої діяльності реально виявляються у розвинених англійських країнах: формується прагнення успіху; у соціумі, де існує дух підприємництва, створюється така атмосфера, яка не тільки припускає, а й навіть стимулює помилки та заохочує невдачі. Відбувається підготовка творчої, ініціативної молоді людини з ключовими підприємницькими компетенціями, здатної ефективно вирішувати проблеми свого працевлаштування, створювати власний бізнес та приймати грамотні рішення з економічних питань.

Розглянемо більш детально окремі напрями та підходи до навчання підприємництву у школах зарубіжних країн, які становлять інтерес для вітчизняної загальноосвітньої школи [14, с. 18].

Великобританія. У британських школах знайомство учнів із підприємницької діяльності починається вже у початкових класах та інтегративно проходить через різні предмети шкільної програми. Також викладаються:

- навчальні предмети:
 - «Бізнес-освіта»;
 - «Основи підприємництва» тощо;
- елективні курси:
 - «Фінансова грамотність»;
 - «Секрети малого бізнесу»;
 - «Ради з управління бізнесом».

З 2007 р. реалізується шкільна програма TennerTусооп. Вона надає школярам по всій країні шанс показати свою майстерність та винахідливість при набутті практичного досвіду у бізнесі.

Протягом місяця студенти використовують кредит у розмірі 10 фунтів стерлінгів, щоб розвинути свої студентські бізнес-ідеї та заробити якнайбільше грошей.

Чотиритижневий програмний план:

- 1 тиждень – пошук продуктів чи послуг для інвестування;
- 2 тиждень – розробка рекламних матеріалів та планування продажів;
- 3-4 тиждень – продаж та просування продукту чи послуги.

Крім цього, практикується програма «Освіта для створення підприємств». На базі шкіл з безпосереднім участю бізнес-структур створюються міні-підприємства, де школярам надається можливість реально долучитися до участі в роботі та управлінні мініпідприємствами, щоб вони оволоділи Knowhow (знаю як) безпосередньо на робочому місці. Програма розрахована на 9–10 місяців. В основі цієї концепції лежить ідея навчання молодих людей віком 15–19 років якостям підприємливості та культури підприємництва, що дозволяє їм самим керувати невеликими фірмами та компаніями протягом року.

Результат: понад 33 тисячі школярів з 1 700 шкіл та коледжів по всій Великій Британії щорічно працюють на 2 500 міні-підприємствах.

Підприємницька освіта у Великій Британії розглядається як важлива складова частина шкільної підготовки учнів. Як самостійний курс економіка нині вивчається у 21 відсотку шкіл Великобританії (1995 року було 10-12%).

Фінляндія. Фінський уряд визнав процес навчання підприємництву як основний інструмент для розвитку у молоді підприємницьких навичок. Мета підприємницької освіти – збільшення кількості самостійних підприємств, розширення можливості влаштування працювати за найму, і навіть збільшення кількості робочих місць.

Найближчі перспективи загальної освіти Фінляндії полягають у наступному (рис. 1.3.).



Рис.1.3. Найближчі перспективи загальної освіти Фінляндії [54]

У Фінляндії активно використовуються програми JuniorAchievement, які здійснюють навчання підприємництву у співпраці із державною системою освіти.

Більшість заходів, пов'язаних із системою навчання підприємництву, відбувається за підтримки громадськості.

Як правило, подібні заходи спрямовані на розвиток мислення, підприємницьких навичок та навичок вирішення проблем у діловому та суспільному житті.

Форми співробітництва між навчальними закладами, підприємствами та асоціаціями різноманітні: ознайомчі поїздки, зустрічі з власниками бізнесу та представниками компаній у школах, проведення спільних заходів, проектів, здвоєні класи. Слід зазначити, що до представлених вище заходів учні мають бути достатньо підготовлені, знати мети, завдання заходи, щоб мати можливість спостерігати трудове життя практично, а й вміти робити висновки, обмінюватися досвідом і спостереженнями з однолітками.

США. Некомерційною корпорацією JuniorAchievementInc. було розроблено та реалізується програма підприємницької підготовки школярів США, метою якої є навчання молодих людей вільному бізнесу. Програма JuniorAchievement прагне того, щоб кожен школяр мав фундаментальне розуміння системи вільного підприємництва, а також практичні навички підприємницької діяльності. Показовою є співпраця JuniorAchievement з провідними американськими фірмами.

Дослідження у сфері освіти, проведені американською асоціацією «FormativeEvaluation» показують, що випускники програми JuniorAchievement мають набагато більше розуміння принципів організації підприємництва та значної готовності здійснювати підприємницьку діяльність, ніж їхні однолітки.

«Програма досягнення молодих». Багатоцільовий проект, метою якого є знайомство з банківською термінологією та здобуття знань з банківської справи, маркетингу тощо. Цей проект передбачає розвиток міжособистісних та життєвих умінь школярів та розуміння того, як керувати особистими

фінансовими коштами. Програма включає 8 занять, на яких вивчається матеріал, пов'язаний із роботою в банку, прийняттям рішень, видачею кредитів, вирішенням проблем, роботою в команді тощо.

Шкільна програма передбачає курси, створені задля розвитку підприємливості. Як правило, такі курси передбачають:

- а) лекції та семінари, присвячені вивченню закономірностей ринкової економіки, споживчої та фінансової культури, основ бізнесу та підприємництва;
- б) розробку та виконання творчих проектів під час уроків, які пропонують рішення різних економічно чи соціально значимих завдань;
- в) набуття досвіду роботи за допомогою організації практики на виробничих та сільськогосподарських підприємствах [21, с. 190].

Швеція. У травні 2009 року шведський уряд розпочав реалізацію Національної стратегії з підприємництва у сфері освіти.

Найпоширеніша форма навчання підприємству – це шкільні учнівські компанії, які організовані за допомогою JuniorAchievement, але існують також інші методи та концепції, завдяки яким учні співпрацюють із компанією-наставником (SEED), працюють у віртуальних компаніях (PracticeFirms) чи слухають лекції, які читають школярам представники ділового світу (Transfer).

Оскільки шведська модель навчання через підприємство побудована так, щоб надати учням можливість розвинути самостійність, ініціативність і заповзятливість, як приклад можна розглянути модель співпраці між школами та бізнес підприємствами – т.зв. «Модель SEED».

Центральний процес моделі розрахований на 1-2 роки і передбачає виконання серії проектів (4-8). У ході реалізації проекту школярі зустрічаються із представниками реально діючих фірм. На думку авторів моделі SEED, працюючи разом із дорослими, які не належать звичному шкільному середовищу, над реальними та значущими для компанії та їх самими завданнями, учні розвивають у собі такі риси як ініціативність, цілеспрямованість, здатність вирішувати проблеми, самостійність та соціальна компетентність.

Нова Зеландія. «Партнерство школи та ділових людей». Місцеві та іноземні компанії залучають школярів для участі у різних проектах, включаючи маркетингові дослідження. Бізнес-структури отримують суттєву вигоду від цієї співпраці, а молодь застосовує знання у реальній життєвій ситуації. Програми, які навчають школярів основам підприємництва, мають дві складові: теоретичну та практичну.

Теоретична частина – предмети економічного циклу, де школярів вчать складати бізнес-плани та знайомлять з економічними поняттями та термінологією, пояснюють, що конкурентоспроможність компанії багато в чому залежить від правильного та грамотного управління, розробки довгострокової стратегії розвитку, вміння розподіляти та складати бізнес-плани, приймати конкретні рішення з питань, пов'язаних із створенням та розвитком власного бізнесу.

Практична частина – процес відкриття та управління невеликою компанією, закріплення здобутих теоретичних навичок у ході рольової гри (бізнес-планування, дизайн, виробництво, фінанси та маркетинг). При моделюванні реального життя бізнес-структур у ході тренінгу учнів навчають підприємливості та культурі підприємництва, формують певні підприємницькі навички, базові економічні знання, креативність, уміння працювати в команді та низку інших особистісних якостей [20, с. 107].

Організувати соціально орієнтовану систему навчання та виховання, розвиток певних компетенцій у школярів та молоді в країнах Європи допомагає соціальне партнерство (рис. 1.4).

Соціальне партнерство в освіті – це система відносин загальноосвітньої установи та різних суб'єктів (громадських, освітніх, виробничих, культурних) території, яка орієнтована на досягнення спільних інтересів у справі навчання та виховання підростаючого покоління, виходячи із соціальних запитів населення даного регіону та загальних вимог до освіти на етапі.

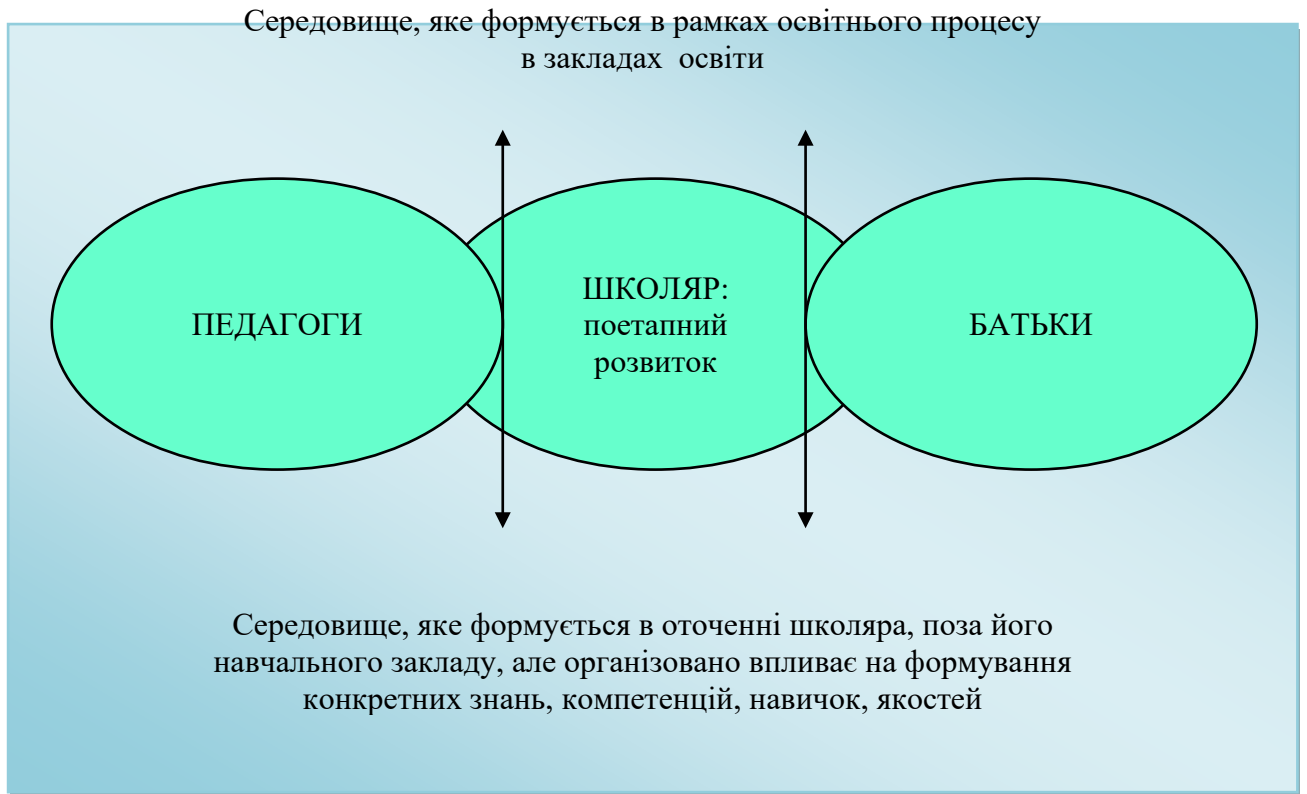


Рис.1.4. Загальна модель середовища для формування підприємницьких компетенцій та ділової активності у школярів

Багато країн світу, особливо Європи, мають широкий досвід такої спільної практики підготовки підростаючого покоління до адаптації в суспільстві з позицій не лише громадянськості, вміння спілкуватися, а й професійної орієнтації, активної життєвої позиції, навичок самостійного аналізу та вирішення ситуацій та розвитку підприємницького мислення, та готовності забезпечувати собі гідне життя своєю власною працею.

До суб'єктів соціального партнерства можна віднести наступні (рис. 1.5).

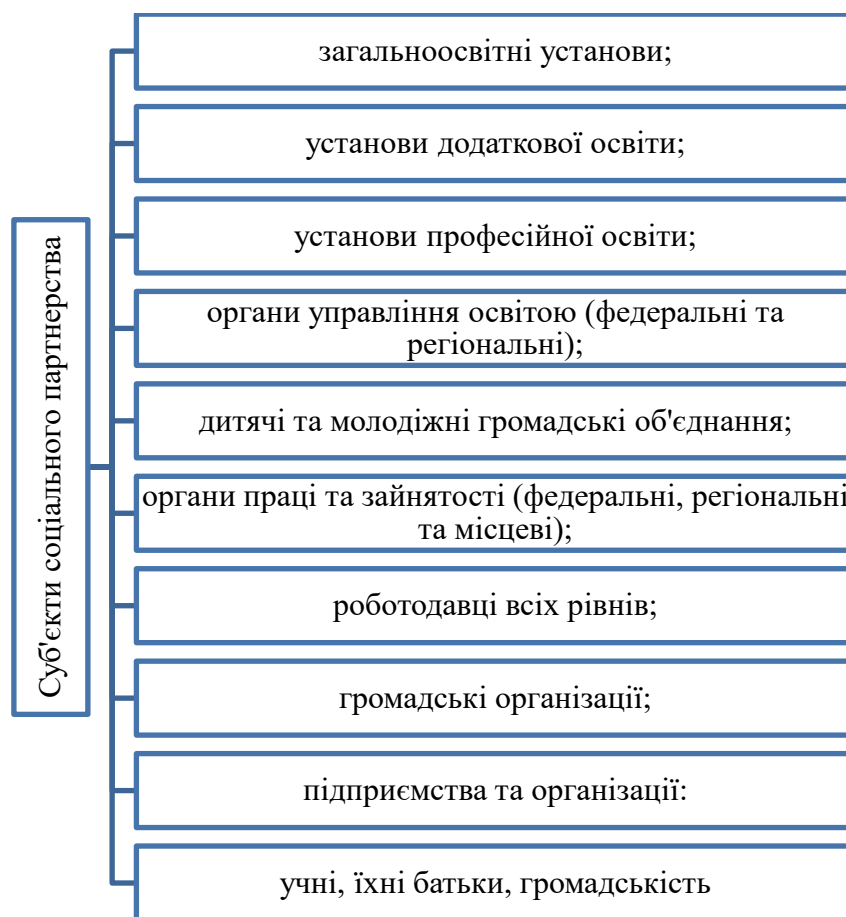


Рис.1.5. Суб'єкти соціального партнерства [15, с. 948]

Досвід країн, де майбутніх підприємців (майбутнє економіки країни) готують не лише у загальноосвітній установі, а й за допомогою різних соціальних партнерів, доводить, що економічна ефективність партнерства підтверджується високою продуктивністю праці та рівнем працевлаштування випускників відповідно до отриманої спеціальності (близько 90%), найнижчими рівнями безробіття серед молодих людей та інтенсивністю притоку молоді та дорослих до закладів загальної та професійної освіти. При цьому робота ведеться не лише зі школярами старшого ступеня, а з молодшого шкільного віку в ігровій формі (не навчаючи їх просто бізнесу, а саме формуючи особистість та її ділові компетенції).

У вітчизняній науковій літературі існує три різні підходи до можливості навчання підприємництву та підприємницьким навичкам.

Перша думка полягає в тому, що підприємцями народжуються, а не стають. Отже, не можна кожного навчити підприємництву, однак можна допомогти розкрити свій вроджений підприємницький потенціал. Прихильники цієї думки підкреслюють присутність двох важливих складових у підприємницькій освіті: наука та мистецтво. Наука відноситься до навчання, функціональних навичок бізнесу, а мистецтво відноситься до вкрай важко навчаються, творчих аспектів підприємницької діяльності. На їхню думку, підприємницька освіта не може допомогти учням, які не мають креативного мислення, розвинути її [24, с. 95].

Другий погляд на поставлену проблему полягає в тому, що підприємницьким навичкам можна частково навчитися і весь секрет успішної підприємницької освіти полягає в тому, щоб виявляти ті компетенції, які можна сформувати та розвинути протягом освітнього процесу, та навчати тим навичкам, яких потребують учні [54]. Огляд літератури, проведений на тему підприємницької освіти, показує, що лише деякі аспекти підприємництва піддаються навчанню, і що можливо потрібно навчати людей, як бути підприємцями, можна навчити оцінці бізнес-можливостей, але вроджена здатність до підприємництва залишається ненавчаною.

Третя точка зору на поставлену проблему говорить про те, що навчання підприємництву є критично важливим з самого дитинства і відіграє найважливішу роль у формуванні особистості дитини. На сьогоднішній день система освіти в Україні націлена на мотивацію до самоосвіти, вміння навчатися, комунікабельність та креативність. Передбачається, що ці якості сприяють самореалізації та успішній соціалізації випускників шкіл. Крім того, важливою освітньою проблемою стає проблема формування підприємницького та індивідуалістичного сприйняття речей, а також формування підприємницьких здібностей, необхідних та актуальних в інноваційний час [48, с. 191].

Сучасні педагоги, підприємці та вчені стверджують, що необхідно розпочинати формування підприємницьких навичок з дитинства. Вони

вважають, що акцент, зроблений на розвиток підприємницького мислення і творчості, вже в шкільному віці дозволить молодій людині легко орієнтуватися в умовах сучасного світу, що швидко змінюються, і розширити горизонти при виборі майбутньої професії. У дитини від народження має починатися розвиток навичок «інноваційної людини». Саме в ранньому дитинстві (дошкільному віці) і в початковій школі у дитини виявляються такі якості як елементарна підприємливість, допитливість, критичне сприйняття інформації, задатки креативності, здатність до нестандартних рішень [20, с. 114].

Розвиток підприємницьких компетенцій школярів має бути вплетеним в освітній процес й на уроці, й на позакласному (поза предметному) заході, й у позашкільній діяльності учня.

Школярів необхідно вчити теоретичним основам економічних знань. Слід вчити заробляти, і що ще важливіше, витратити гроші, скласти бюджет, розраховуватись видаткову частину та свій внесок у дохід. Зробити це навчання цікавим, інформативним може й реалізація у закладі освіти шкільного бізнесу – компанії (бізнес-інкубатора).

Л. Ахметова розробила модель загальних підприємницьких компетенцій учнів, які можна формувати для більш цілеспрямованої та ефективної підготовки молодого покоління до побудови ділової кар'єри та успішного ведення підприємницької діяльності у майбутньому (рис. 1.6) [2, с. 57].

Формування даних компетенцій – складний та комплексний процес, який залежить від різних факторів, серед яких ключовими є: професійні якості викладача економічних дисциплін у школі, де його роль змінюється від ролі лектора до ролі наставника, цілеспрямована підготовка педагогів до такого напрямку, робота класного керівника, виховна система установи, психолого-педагогічна підтримка лідерських та ділових якостей, уміння працювати в команді, бажання постійно вчитися та розвиватися.



Рис.1.6. Модель загальних підприємницьких компетенцій учнів [2, с. 58]

Для формування сталих навичок і більш ґрунтовної особистої мотивації надзвичайно важливими є активні форми засвоєння правил організації підприємницької діяльності та стратегій здійснення бізнес-проектів.

Слід зазначити, що формування підприємницької компетентності пов'язане не тільки з тим, як учням викладають економіку, а з усією системою навчання та виховання в школі. Формування підприємницьких умінь відбувається вже тоді, коли учні беруть участь в учнівському самоврядуванні та дослідницькій діяльності, виконують роль організаторів шкільних справ, обирають майбутню професію, планують створення власної справи тощо.

Формування у школярів підприємницької компетентності передбачає реалізацію окремих умінь і здібностей, зокрема:

- вміння співвідносити власні економічні інтереси й потреби з наявними матеріальними, трудовими, природними й екологічними ресурсами, інтересами й потребами інших людей та суспільства;
- вміння організувати власну трудову (навчальну) діяльність і працю учнівського колективу, орієнтуватися в нормах і етиці освітніх відносин (створення учнями розпорядку дня, тижня тощо);
- навички аналізу й оцінки власних учнівських можливостей та співвіднесення їх з вимогами вчителя;
- вміння складати, здійснювати й оцінювати плани підприємницької діяльності та приймати економічно й екологічно обґрунтовані рішення (розробити міні-проект школи чи будинку мрії тощо);
- вміння презентувати інформацію про результати власної економічної діяльності (захист свого проекту) [26].

Формування підприємницької компетентності відбувається через зміст навчального предмета і через форми, методи, технології. Ефективність освіти залежить від упровадження в навчальний процес таких форм, методів і технологій навчання, які створюють можливості школярам виконувати ті ролі, завдання, шукати такі розв'язки проблем, робити такі відкриття, які їм доведеться застосовувати у повсякденному житті.

Форми та методи формування підприємницької компетентності, які поділили на чотири групи:

- методи, що ґрунтуються на вміннях критичного мислення, умовиводу, аналізу, оцінювання й узагальнення фактів. Для реалізації цього виду цілей може послужити: мозковий штурм, лекція з презентацією і робота з текстом-джерелом;
- методи, що сприяють формуванню відповідальності, здійсненню й оцінюванню вибору, а також прийняттю рішень з повним усвідомленням наслідків. Корисними для цього будуть: «дерево прийняття рішень», методи

дискусії (дебати, «шість капелюхів», «критерійний покер», дискусія на бали, мета план);

– методи, що розвивають уяву, ґрунтуються на емоціях і переживаннях учня, а також створюють умови для дії: драма, моделювання, рольова гра, «асоціативний куш», ментальні карти;

– методи, які добре відомі й часто застосовуються – лекція з презентацією, робота з текстом джерелом, співпраця й робота в малих групах, експертні групи, зупинки з завданнями, а також останніми роками – проєкт [62, с. 385].

Формування підприємницької компетентності відбувається протягом кількох етапів (рис. 1.7).

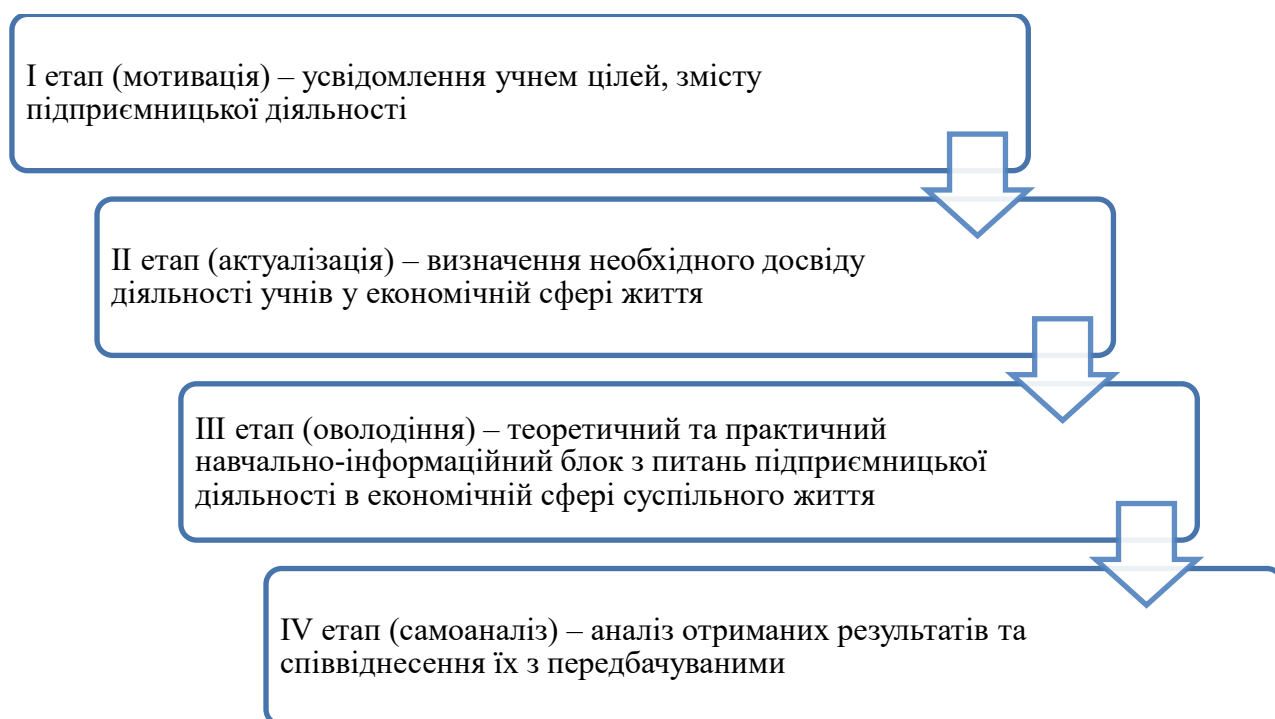


Рис.1.7. Етапи формування підприємницької компетентності [31, с. 356]

Після отримання знань з підприємництва, у школяра повинні бути сформовані наступні підприємницькі компетенції:

– вміти бачити можливості для діяльності та, добре знати інфраструктуру, кон'юнктуру та ринок праці;

- вміти планувати, розробляти бізнес-плани створення нового бізнесу;
- оцінювати ситуацію, визначати сильні та слабкі сторони; оцінювати ризики, пов'язані із бізнесом;
- володіти методами ухвалення оптимальних рішень;
- вміти працювати з інформацією;
- вміти представляти організацію та вести переговори;
- мотивувати інших і бути мотивованим та рішучим у досягненні цілей;
- вміти прогнозувати сценарії розвитку бізнесу та ін.

Для формування підприємницьких компетенцій у школярів важливо, щоб викладач мав базове розуміння такого підходу до навчання, а також мав практичний досвід у цій галузі, позитивно ставився до підприємництва та вмів орієнтувати школярів на практичне застосування викладених підприємницьких знань, навичок та ставлення до справи [53].

Підприємливість варто розвивати за допомогою роботи в групах і парах. Така навчальна діяльність формує відповідальність за спільний результат, а ще навчає учнів співпрацювати – спілкуватися між собою, бути лідерами й підлеглими, дискутувати, переконувати, відстоювати власні позиції, іти на компроміс тощо.

Рекомендовано використання різних форм ігрових технологій. На уроках, де впроваджують гру, немає одноманітності, монотонності; створюються умови для всебічного розвитку дитини, її здібностей. Досить ефективними для розвитку підприємницьких якостей є рольові ігри, які допомагають учням уявити себе експертами в певній сфері, продемонструвати знання, уміння, часто здобуті завдяки методу випереджувальних завдань.

Метод проєктів вважається основною технологією формування ключових життєвих компетентностей учнів, зокрема й підприємницької. Адже діти, працюючи над створенням проєктів, навчаються критично мислити, чітко

усвідомлювати, де і як можна застосовувати набуті знання, генерувати нові ідеї, бути комунікабельним, постійно самовдосконалюватися.

Вибір конкретного методу, а також спосіб його реалізації залежить від того, з якою групою учнів ведеться робота [13, с. 18].

Якщо в учня сформована підприємницька компетентність, він може розв'язувати низку актуальних завдань:

- реалізовувати проєкт, у якому його власні потреби мають спільне з потребами суспільства;
- орієнтуватися в етиці трудових відносин, вести переговори;
- реально оцінювати власні можливості та потреби ринку праці;
- складати плани бізнес-проєктів та за наявності відповідних ресурсів, успішно їх утілювати;
- презентувати результати власної діяльності [32, с. 132].

Підсумовуючи можна сказати, що розвиток загальних підприємницьких компетенцій допоможе розвинути особистісні та професійні компетенції школяра та підготувати молоде покоління для цілеспрямованішої та ефективної побудови ділової кар'єри та успішного ведення підприємницької діяльності в майбутньому.

1.3. Формування та розвиток підприємницької компетентності школярів на уроках математики

Математика – дисципліна із стійкими традиціями викладання. На уроках математики ми стикаємось з різними математичними проблемами та вчимося знаходити правильне рішення. Для того, щоб досягти успіху в житті, в професії від учня потрібно майже те саме, що і для успіху в математиці: здатність виділити в умовах завдання суттєву інформацію, здатність логічно мислити та винахідливість.

Підприємницька компетентність має формуватися ще з дитинства, адже сучасного школяра вже з перших років життя оточує економічна сфера. Для

успішної взаємодії та спілкування необхідна наявність лексичного запасу економічної спрямованості (поняття про економічні дії: придбати, обмінати; особисті якості: щедрий, добрий; властивості, що характеризують товар: якісний, дешевий, дорогий, сучасний тощо) [26]. Тому сучасний вчитель має створити необхідні умови для формування в учнів економічної свідомості, допомогти у виборі певної економічної поведінки, сфери застосування своїх здібностей, навичок, можливостей, професійних навичок, у виборі форм власності та розподілі матеріальних доходів [26].

До прийомів формування предметних компетенцій уроці математики можемо віднести:

- використання міжпредметних зв'язків, які на уроці математики формують уявлення про взаємозв'язки різної спрямованості, роль математичних знань залежно від інших предметів;

- складання системи вправ, спрямованої на формування предметних компетенцій у молодших школярів на уроках математики [3].

Розкриття міжпредметних зв'язків математики та економіки посилює пізнавальний інтерес учнів до навчання, підвищує їх рівень загальної культури, формує науковий світогляд. Учні набувають досвіду застосування математичних знань на практиці та перенесення їх у нові економічні ситуації. Фінансова математика є одним з інструментів розв'язання економічних проблем, які виникають в суспільстві. Математичні задачі з фінансовим змістом – це засіб ознайомлення учнів із застосуванням математичних понять та методів у фінансовій галузі та розкриття можливостей математики у фінансовій сфері. Робота з прикладними задачами фінансового змісту в процесі навчання математики сприяє, з одного боку, розвитку математичного мислення, а з іншого – озброює їх фінансовими знаннями. Це відбувається завдяки математичній інтерпретації фінансових понять, які використовуються в процесі розв'язання задач [33].

Початковий курс математики містить великий потенціал для економічного виховання молодших школярів. Починаючи з першого класу, діти

ознайомлюються з грошовими одиницями – копійками і гривнями, які є одними з головних понять «гроші». Вони починають розуміти, що це універсальний товар, який можна обміняти на будь-який інший товар.

У 1 класі учні знайомляться з числами, цифрами для запису цих чисел; одночасно вони знайомляться з одиницями виміру вартості – копійкою, гривнею, монетами номіналом 10, 25, 50 копійок, 1, 5, 10, 20 гривень. У цьому віці діти повинні навчитися перераховувати та відбирати монети для оплати будь-якого продукту в межах 20.

У 2 класі вводиться поняття фінансів, їх функції: міра вартості, засіб звернення, засіб платежу, засіб накопичення. Здобувачі освіти далі продовжують розширювати свої знання про грошові знаки: з'являються монети та купюри в межах 100 грн., оскільки рахунок у другому класі йде в межах 100. Навчаються переводити гривні в копійки і назад. З'являється ціна товару, кількість, вартість покупки. Учні вирішують завдання на вартість товару, оплату товару, отримання здачі. У 2 класі ведеться вже розмова про кишенькові гроші, що у дитини є якісь кишенькові гроші, які вона може витратити, наприклад, на обіди.

У 3 класі учні знайомляться з грошовими знаками: монетами, купюрами вартості 1000 грн., вчать переводити гривні в копійки і назад. Починають користуватися формулою вартості покупки: $\text{Ціна} \times \text{Кількість} = \text{Вартість}$. Розв'язуються різні види завдань на перебування ціни, кількості та вартості товару. Кишенькові гроші вже можуть бути близько 100 гривень. Дитина повинна добре розумітися на цінах на продукти харчування, канцелярські товари тощо.

Під час розв'язування задач про купівлю, продаж розглядаються такі поняття, як «товар» (річ, яка купується, продається й обмінюється) та «дохід» (грошові надходження, які отримують громадяни, підприємства, держава). Потім учні знайомляться з такими поняттями, як «ціна», «кількість», «вартість» та взаємозв'язок між ними. Наприклад, щоб знайти ціну, потрібно вартість

поділити на кількість; щоб знайти вартість, потрібно ціну помножити на кількість; щоб знайти кількість треба вартість поділити на ціну.

Розв'язуючи задачі відповідного змісту, школярі засвоюють такі економічні поняття, як «вартість» (виражена у грошових одиницях ціна чогось або величина затрат на будь-що) та «ціна» (вартість товару, виражена у грошових одиницях).

Також розкривається зміст таких економічних термінів як «роздрібна ціна» (встановлена для безпосереднього продажу) та «гуртова ціна» (встановлена для продажу товару у великій кількості для подальшого його розпродажу).

У четвертому класі школярі розв'язують задачі, на основі яких вони дізнаються про такі поняття: «риннок» (місце зустрічі покупців і продавців, товарів і послуг); «аукціон» (продаж товарів на основі конкурсу покупців); «ярмарок» (вид ринку, який організовується в установленому місці); «бюджет сім'ї» (сума прибутків окремої особи або родини на певний час).

За допомогою формули вартості покупки вони розв'язують різні види завдань на знаходження ціни, кількості та вартості товару. У 4 класі з'являються нові поняття: стаття видатків та доходів сім'ї, сімейний бюджет, планування сімейного бюджету. До кінця 4 класу дитина повинна добре розуміти, скільки коштує одяг, взуття тощо.

Висновки до розділу 1

Підприємницька компетентність – комплекс особистісних або ділових якостей, навичок, модель поведінки, сформованість яких допомагає успішно вирішувати певні бізнес-завдання і домагатися високих результатів в матеріальному плані реалізації своїх ідей.

Підприємницька компетентність не відноситься до результатів, включених до складу навчальних предметів, але пов'язана з тими з них, які відображають технології досягнення учням значимих для нього цілей, у тому

числі в ситуаціях проблем та невизначеності, необхідності прояву самостійності, співробітництва тощо. того, володіння відповідною компетенцією, в якій виражаються не тільки знання та доступні учню навички підприємництва, а й особистісно-ділові якості, сприяє ефективному вирішенню завдань з різних сфер діяльності. У зв'язку з цим досягнення учнем доступного рівня підприємницької компетентності сприяє його успіху у повсякденному житті, у виборі та отриманні професії, а також у професійній самореалізації.

У вітчизняній науковій літературі існує три різні підходи до можливості навчання підприємництву та підприємницьким навичкам.

Перша думка полягає в тому, що підприємцями народжуються, а не стають. Отже, не можна кожного навчити підприємництву, однак можна допомогти розкрити свій вроджений підприємницький потенціал.

Другий погляд на поставлену проблему полягає в тому, що підприємницьким навичкам можна частково навчитися і весь секрет успішної підприємницької освіти полягає в тому, щоб виявляти ті компетенції, які можна сформувати та розвинути протягом освітнього процесу, та навчати тим навичкам, яких потребують учні.

Третя точка зору на поставлену проблему говорить про те, що навчання підприємництву є критично важливим з самого дитинства і відіграє найважливішу роль у формуванні особистості дитини.

Формування підприємницької компетентності пов'язане не тільки з тим, як учням викладають математику, а з усією системою навчання та виховання в школі. Формування підприємницьких умінь відбувається вже тоді, коли учні беруть участь в учнівському самоврядуванні та дослідницькій діяльності, виконують роль організаторів шкільних справ, обирають майбутню професію, планують створення власної справи тощо.

Формування підприємницької компетентності відбувається через зміст навчального предмета і через форми, методи, технології. Ефективність освіти залежить від упровадження в навчальний процес таких форм, методів і технологій навчання, які створюють можливості школярам виконувати ті ролі,

завдання, шукати такі розв'язки проблем, робити такі відкриття, які їм доведеться застосовувати у повсякденному житті.

Після отримання знань з підприємництва, у школяра повинні бути сформовані наступні підприємницькі компетенції: вмiти бачити можливостi для дiяльностi та, добре знати iнфраструктуру, кон'юнктуру та ринок працi; вмiти планувати, розробляти бiзнес-плани створення нового бiзнесу; оцiнювати ситуацiю, визначати сильнi та слабкi сторони; оцiнювати ризики, пов'язанi з бiзнесом; володiти методами ухвалення оптимальних рiшень; вмiти працювати з iнформацiєю; вмiти представляти органiзацiю та вести переговори; мотивувати iнших i бути мотивованим та рiшучим у досягненнi цiлей; вмiти прогнозувати сценарiї розвитку бiзнесу та iн.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ШКОЛЯРІВ ШЛЯХОМ ПРАКТИЧНОЇ ТА ПРИКЛАДНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ УРОКІВ МАТЕМАТИКИ

2.1. Стан досліджуваної проблеми у практиці шкільного навчання

Сьогодні система освіти націлена насамперед на комплексне освоєння практичних інструментів школярами з фінансової грамотності, які допомагають здобувачам освіти реалізуватися у житті, засвоїти необхідні навички, ставати багатогранними, всебічно розвиненими особистостями.

Сенс сучасної освіти і виховання полягає в розвитку у здатності учнів насамперед:

- адаптуватися до нових умов життя;
- критично оцінювати і знаходити шляхи вирішення проблем, що виникають;
- аналізувати ситуацію;
- адекватно змінювати свою діяльність;
- вміти володіти засобами комунікації;
- добувати інформацію та ефективно використовувати її.

Цьому школа має вчити з перших кроків, як тільки дитина переступила поріг школи.

Математика є частиною загальної освіти. Нині жодна область людської діяльності неспроможна обходитися без математики – як без конкретних математичних знань, так і без інтелектуальних якостей, що розвиваються під час оволодіння цим навчальним предметом. Шкільна математична освіта сприяє:

- оволодінню конкретними знаннями, необхідними для орієнтації в сучасному світі, в інформаційних та комп'ютерних технологіях, підготовки до майбутньої професійної діяльності;

- придбання навичок логічного мислення, а також розвитку уяви та інтуїції (просторові уявлення, можливість передбачати результат);
- формуванню світогляду (розуміння математики та дійсності, знайомство з методом математики, його відмінність від методів природничих та гуманітарних наук, з особливостями застосування математики для вирішення наукових та прикладних завдань);
- збагаченню запасу історико-наукових знань, які мають входити до інтелектуального багажу кожної сучасної людини (знайомство з основними історичними віхами виникнення та розвитку математичної науки, долями великих відкриттів, іменами людей, які творили науку) [46, с. 121].

На сучасному етапі формування підприємницької компетентності починається з початкової школи, адже на основі ринкових умов молодші школярі мають ознайомитись з основами економічних істин, понять, категорій, явищ із потребами людей.

Молодші школярі здатні усвідомлювати значення підприємницької компетентності шляхом освоєння таких умінь як: раціонально використовувати матеріал, об'єктивно оцінювати результати праці, чесно та сумлінно ставитись до своїх обов'язків.

Наявність завдань з економічним змістом під час уроків математики у початковій школі сприяє отриманню основ фінансової грамотності, формуванню підприємницьких компетентностей, вносить практичну спрямованість та реалізує впровадження Концепції «Нова українська школа».

2.2. Діагностика підприємницьких компетентностей школярів

Дослідження відбувалось на базі Нікопольського ліцею №22 Нікопольської міської ради. В ньому прийняли участь 24 учня 3-Б класу.

Мета діагностики: визначити рівень розвитку підприємницьких компетентностей школярів.

Для вирішення цих задач були обрані наступні діагностичні методики:

1) Методика «Визначення мотивів вчення» М. Гінзбурга. Її метою є виявлення найбільш характерних для дітей навчальних мотивів. Мотиви пояснюють спрямованість дії, організованість та стійкість цілісної діяльності, прагнення до досягнення певної мети.

В основу запропонованої методики «Визначення мотивів вчення» покладено принцип персоніфікації мотивів. Випробуванням пропонується невелике оповідання, у якому кожен із досліджуваних мотивів виступає як особистісної позиції одного з персонажів.

Експеримент проводиться індивідуально. Після прочитання кожного абзацу перед дитиною викладається відповідний зміст малюнок, який є зовнішньою опорою для запам'ятовування.

Інструкція:

Вчитель: «Зараз я прочитаю тобі розповідь».

№1. «Хлопчики (дівчатка) розмовляли про школу. Перший хлопчик сказав: «Я ходжу до школи тому, що мене мама змушує. Якби не мама, я б до школи не ходив».

На стіл перед дитиною вчитель викладає картку з малюнком №1: жіноча фігура з жестом, що вказує, перед нею фігура дитини з портфелем в руках (зовнішній мотив).

№2. Другий хлопчик (дівчинка) сказав: «Я ходжу до школи тому, що мені подобається робити уроки. Навіть якби школи не було, я все одно б навчався».

Вчитель викладає картку з малюнком №2 – фігура дитини, що сидить за партою (навчальний мотив).

№3. Третій хлопчик сказав: «Я ходжу до школи тому, що там весело та багато хлопців, з якими можна погратись».

Вчитель викладає картку з малюнком №3 – фігурки двох дітей, що грають у м'яч (ігровий мотив).

№4. Четвертий хлопчик сказав: «Я ходжу до школи тому, що хочу бути великим. Коли я в школі, я почуваюся дорослим, а до школи я був маленьким»

Вчитель викладає картку з малюнком №4 – дві фігурки, зображені спиною один до одного: у тієї, що вище, в руках портфель, у тієї, що нижче, іграшковий автомобіль (позиційний мотив).

№5. П'ятий хлопчик (дівчинка) сказав: «Я ходжу до школи тому, що треба вчитися. Без вчення ніякої справи не зробиш, а вивчишся – і можеш стати ким захочеш».

Вчитель викладає картку з малюнком №5: фігурка з портфелем у руках прямує до будівлі (соціальний мотив).

№6. Шостий хлопчик сказав: «Я ходжу до школи тому, що отримую там п'ятірки».

Вчитель викладає картку з малюнком №6 – фігурка дитини, що тримає в руках розкритий зошит (Додаток А).

Після прочитання оповідання вчитель ставить запитання: «Хто, на твою думку, з них правий? Чому? З ким із них ти разом хотів би навчатися? Чому?».

2) Тест «Комунікативні та організаторські схильності» В. Синявський, В. Федорошин (КОС)

У професіях, які за своїм змістом пов'язані з активною взаємодією людини з іншими людьми, як стрижневі виступають комунікативні та організаторські здібності, без яких не може бути забезпечений успіх у роботі. Головний зміст діяльності працівників таких професій – керівництво колективами, навчання, виховання, культурно-просвітницьке та побутове обслуговування людей тощо. За результатами відповідей випробуваного з'являється можливість виявити якісні особливості його комунікативних та організаторських нахилів.

Інструкція: на кожне запитання слід відповісти «так» чи «ні» (Додаток Б). Якщо Ви утруднюєтеся у виборі відповіді, необхідно все-таки схилитися до відповідної альтернативи (+) або (-) (рис. 2.1).

Підраховується кількість відповідей, що збігаються, з кожного розділу методики, потім обчислюються оціночні коефіцієнти окремо для комунікативних і організаторських здібностей за формулою:

$K = 0,05 \cdot C$,

де K – величина оцінного коефіцієнта;

C – кількість відповідей, що збігаються з ключем.

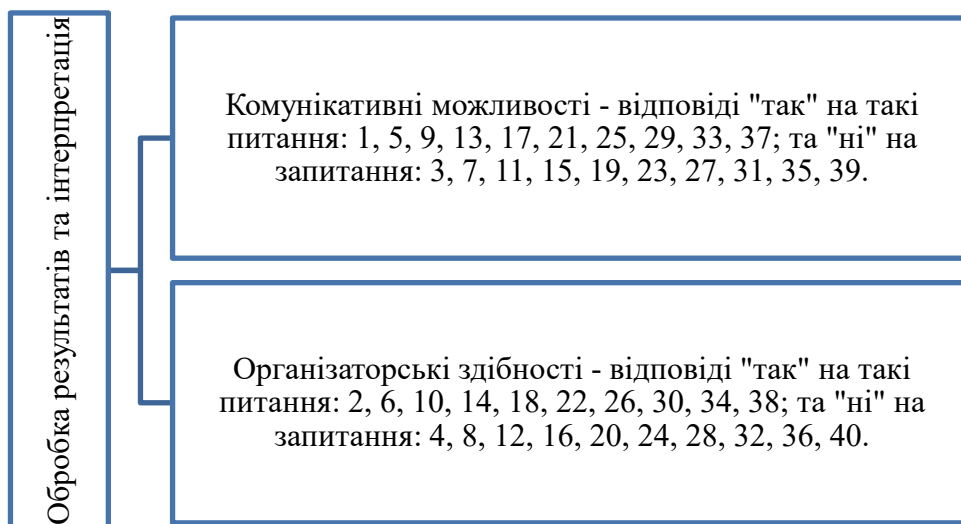


Рис.2.1. Обробка результатів та інтерпретація

Оціночні коефіцієнти може варіювати від 0 до 1. Показники, близькі до 1, говорять про високий рівень комунікативних і організаторських здібностей, близькі до 0 - про низький рівень. Первинні показники комунікативних та організаторських здібностей можуть бути представлені у вигляді оцінок, що свідчать про різні рівні досліджуваних здібностей (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Оцінка первинних показників комунікативних та організаторських здібностей

Вміння	Показник	Оцінка	Рівень
Комунікативні вміння	0,10-0,45	1	I - низький
	0,46-0,55	2	II - нижче середнього
	0,56-0,65	3	III - середній
	0,66-0,75	4	IV - високий
	0,76-1	5	V – дуже високий
Організаторські вміння	0,20-0,55	1	I - низький
	0,56-0,65	2	II - нижче середнього
	0,66-0,70	3	III - середній

Продовж.табл. 2.1.

	0,71-0,80	4	IV - високий
	0,81-1	5	V – дуже високий

Випробувані, які отримали оцінку 1, характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних та організаторських нахилів.

Випробуваним, які отримали оцінку 2, комунікативні та організаторські схильності притаманні лише на рівні нижче середнього. Вони не прагнуть спілкування, почуваються сковано в новій компанії, колективі; воліють проводити час віч-на-віч із собою, обмежують свої знайомства; відчують труднощі у встановленні контактів із людьми і під час виступу перед аудиторією; погано орієнтуються у незнайомій ситуації; не обстоюють свої думки, тяжко переживають образи; прояви ініціативи у громадській діяльності вкрай знижено, у багатьох справах вони вважають за краще уникати прийняття самостійних рішень.

Для випробуваних, які отримали оцінку 3, характерний середній рівень прояву комунікативних та організаторських нахилів. Вони прагнуть контактам з людьми, не обмежую коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, проте потенціал їх нахилів не відрізняється високою стійкістю. Комунікативні та організаторські схильності необхідно розвивати та вдосконалювати.

Досліджувані, які отримали оцінку 4, відносяться до групи з високим рівнем прояву комунікативних та організаторських нахилів. Вони не губляться у новій обстановці, швидко знаходять друзів, постійно прагнуть розширити коло своїх знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким. Друзям, виявляють ініціативу у спілкуванні, із задоволенням беруть участь в організації громадських заходів, здатні прийняти самостійне рішення у скрутній ситуації. Все це вони роблять не з примусу, а відповідно до внутрішніх устремлінь.

Випробувані, які отримали вищу оцінку – 5, мають дуже високий рівень прояву комунікативності та організаторських схильностей. Вони відчують

потребу в комунікативності та організаторській і активно прагнути до неї, швидко орієнтуватися у важких ситуаціях, невимушено поводитися в новому колективі, ініціативні, воліють у важливій справі або у складній ситуації приймати самостійні рішення, відстоюють свою думку та домагаються, щоб вона була прийнято товаришами, можуть внести пожвавлення до незнайомої компанії, люблять організовувати різні ігри, заходи. Наполегливі у діяльності, яка їх приваблює. Вони самі шукають такі справи, які б задовольняли їхню потребу в комунікації та організаторській діяльності.

3) Тест «Я – Лідер» (А. Лутошкін).

За допомогою цього тесту можна оцінити лідерські здібності учнів.

Якщо учень повністю згоден із наведеним твердженням, то у клітинку з відповідним номером слід поставити «4»; якщо скоріше згоден, ніж згоден – «3»; якщо важко сказати – «2»; швидше не згоден, ніж згоден – «1»; повністю не згоден – «0» (Додаток В).

Приклад картки відповідей представлений в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Картка для відповідей тесту «Я – лідер»

А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48
Сума	Сума	Сума	Сума	Сума	Сума	Сума	Сума

Після заповнення картки відповідей необхідно підрахувати кількість очок у кожному стовпці (не враховуючи бали, поставлені за питання 8, 15, 22, 29, 34, 36, 41).

Ця сума визначає розвиненість лідерських якостей:

- А – вміння керувати собою;
- Б – усвідомлення мети (знаю чого хочу);
- В – вміння вирішувати проблеми;
- Г – наявність творчого підходу;
- Д – вплив на оточуючих;
- Е – знання правил організаторської роботи;
- Ж – організаторські здібності;
- З – вміння працювати з групою.

Якщо сума в стовпці менше 10, то якість розвинена слабо і треба працювати над його вдосконаленням, якщо більше 10, то ця якість розвинена середньо чи сильно.

Якщо при відповідях на запитання 8, 15, 22, 27, 29, 34, 36, 41 поставлено більше 1 бала, вважається, що було дано нещирі відповіді.

4) Тест «Основи підприємницької діяльності»

За допомогою цього тесту можна виявити рівень базових знань учнів з підприємницької діяльності.

З запропонованих варіантів треба обрати правильну відповідь. Кожна правильна відповідь оцінюється в 1 бал. Отримані дані оцінювались за такими критеріями:

- високий рівень 7-8 балів;
- середній рівень 4-6;
- низький рівень 0-3 (Додаток Г).

Ці методики були обрані тому, що для формування підприємницьких компетенцій важливе значення мають розвиток ініціативності, володіння та використання інформації, наполегливості, прагнення до самовдосконалення, працьовитість, комунікативні та організаторські здібності.

У таблиці 2.3. представлені результати опитування по методиці «Визначення мотивів вчення».

Результати опитування по методиці «Визначення мотивів вчення»

№ школяра	Бали	Переважаючі мотиви
1	5	Зовнішній мотив
2	18	Мотив оцінки
3	22	Навчальний мотив
4	12	Мотив оцінки
5	15	Навчальний мотив
6	17	Позиційний мотив
7	4	Зовнішній мотив
8	19	Мотив оцінки
9	14	Позиційний мотив
10	4	Зовнішній мотив
11	12	Мотив оцінки
12	10	Мотив оцінки
13	7	Ігровий мотив
14	14	Навчальний мотив
15	27	Навчальний мотив
16	15	Мотив оцінки
17	9	Соціальний мотив
18	19	Мотив оцінки
19	24	Навчальний мотив
20	16	Позиційний мотив
21	5	Зовнішній мотив
22	14	Мотив оцінки
23	11	Мотив оцінки
24	13	Мотив оцінки

За результатами опитування більшості школярів властивий *мотив оцінки* (42%). Такі учні навчаються для того, щоб отримувати оцінку і тим самим задовольняти свої зовнішньо мотивовані потреби.

Друге місце у рейтингу посів *навчальний мотив* (21%). Характеризує спрямованість отримання знань. Такі учні мотивовані на навчальну діяльність. Для них важливіше знання, уміння, накопичення досвіду, зацікавленість у навчанні.

Зовнішні мотиви виявляються тоді, коли діяльність здійснюється через обов'язок, задля досягнення певного становища серед однолітків, через тиск рідних, вчителя та ін. Якщо учень вирішує завдання, то зовнішніми мотивами цієї дії можуть бути: бажання отримати хорошу позначку, показати своїм

товаришам своє вміння вирішувати завдання, домогтися похвали вчителя тощо (17%).

Позиційний мотив мають 12% школярів. Він пов'язаний із прагненням зайняти нове становище у відносинах з оточуючими. Позиційний мотив може виявлятися у різноманітних спробах самоствердження, у бажанні зайняти місце лідера, впливати інших учнів, домінувати у колективі тощо.

Мало виражений *соціальний мотив*, заснований на розумінні суспільної необхідності навчання – лише 4% вказали на нього, а також *ігровий мотив*.

В таблиці 2.4 представлені результати опитування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності».

Таблиця 2.4.

Результати тестування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності»

№ школяра	Оцінка	Рівень
1	2	нижче середнього
2	3	середній
3	1	низький
4	5	дуже високий
5	2	нижче середнього
6	2	нижче середнього
7	1	низький
8	3	середній
9	2	нижче середнього
10	1	низький
11	4	високий
12	4	високий
13	1	низький
14	2	нижче середнього
15	5	дуже високий
16	2	нижче середнього
17	1	низький
18	3	середній
19	1	низький
20	2	нижче середнього
21	2	нижче середнього
22	1	низький
23	3	середній
24	4	високий

За результатами тестування більшість школярів отримали оцінку 2, комунікативні та організаторські схильності притаманні лише на рівні нижче середнього (35%). Вони не прагнуть спілкування, почуваються сковано в новій компанії, колективі; воліють проводити час віч-на-віч із собою, обмежують свої знайомства; відчують труднощі у встановленні контактів із людьми і під час виступу перед аудиторією; погано орієнтуються у незнайомій ситуації; не відстоюють свої думки, тяжко переживають образи; прояви ініціативи у громадській діяльності вкрай знижено, у багатьох справах вони вважають за краще уникати прийняття самостійних рішень. 30% випробуваних отримали оцінку 1 та характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних та організаторських нахилів.

В таблиці 2.5 представлені результати тестування по методиці «Я – Лідер».

Таблиця 2.5.

Результати тестування по методиці «Я – Лідер» (А. Лутошкін)

№ школяра	А – вміння керувати собою	Б – усвідомлення мети (знаю чого хочу)	В – вміння вирішувати проблеми	Г – наявність творчого підходу	Д – вплив на оточуючих	Е – знання правил організаторської роботи	Ж – організаторські здібності	З – вміння працювати з групою
1	10	6	6	6	6	6	6	7
2	6	8	10	10	8	10	10	12
3	7	4	10	10	4	6	6	6
4	10	12	12	10	8	10	12	10
5	6	6	7	10	4	10	8	8
6	10	3	6	6	6	6	7	7
7	8	8	10	6	6	10	4	4
8	10	4	8	10	3	8	10	10
9	6	6	7	10	6	7	8	8
10	10	4	10	10	4	4	4	4
11	12	10	8	8	10	10	10	10
12	10	10	8	10	8	8	10	10
13	10	4	10	10	4	10	8	8
14	6	6	6	6	6	6	5	5
15	10	12	12	8	10	10	10	10
16	6	7	7	6	7	6	4	4
17	10	6	6	10	6	10	6	6
18	8	3	10	8	8	10	10	10
19	10	8	8	10	5	6	4	4
20	6	7	7	6	6	7	7	7

Продовж.табл. 2.5.

21	8	6	6	6	6	6	6	7
22	10	10	8	10	10	8	10	10
23	8	8	10	6	6	10	4	4
24	10	10	8	10	10	8	10	10

За результатами тестування у більшості школярів вміння керувати собою розвинене середньо (50%). Розвиненість такої лідерської якості як «усвідомлення мети (знаю чого хочу)» являється слабкою. За результатами тестування у більшості школярів вміння вирішувати проблеми розвинене слабко (60%). 55% використовують творчий підхід.90% опитуваних мають слабкий вплив на оточуючих. Правилами організаторської роботи більшість володіє слабко (55%).За результатами тестування у більшості школярів слабко розвинені організаторські здібності та вміння працювати з групою (65%).

Таким чином, можна зробити висновок про необхідність розробки програми розвитку підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики

2.3. Експериментальна методика формування підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики

З метою розвитку підприємницьких компетентностей школярів була розроблена програма уроків математики, яка містить теоретичний та практичний матеріал.

Дана програма містить завдання з математики, які були названі «Блок підприємництва» і виконуються в кінці кожного уроку з математики упродовж 15 хвилин:

- «Бізнес»;
- «Гроші»;
- «Дохід»;
- «Витрати»;

- «Кредити»;
- «Податки».

Всі завдання виконуються в групах по 4 учня, при цьому при вирішенні кожного наступного завдання обирається новий куратор групи, що дозволить школярам не тільки розвинути підприємницьке мислення, але й розвинути лідерство, комунікаційність та вміння організовувати.

Кожне вірно виконане завдання оцінюється у 1000 гривень. Наприкінці кожного блоку вчитель оголошує групу, яка перемогла й отримала більше всіх грошей.

Програма розрахована на 6 уроків.

На початку кожного блоку учні отримують завдання, які вони виконують в групі. Потім куратор групи надсилає відповіді вчителю на Viber.

1 блок «Бізнес».

Вчитель: «Бізнес – це діяльність людини, метою якої є отримання доходу. Людина відкриває власну справу, яка приносить їй дохід. Бізнес може бути направлений на продаж певного товару або надання послуг».

Завдання до блоку представлено на слайдах презентації (Додаток Г).

1) Знайдіть зайве слово:

Банк, послуга, магазин, фірма.

2) Знайдіть зайву пару слів:

а) багатий – бідний;

б) товар – послуга;

в) щедрий - скупий;

г) дорого – дешево.

3) Швачка шиє за дві години одну сорочку. Скільки сорочок швачка пошиє за восьмигодинний робочий день?

а) 8 сорочок;

б) 5 сорочок;

в) 4 сорочки;

г) 6 сорочок.

4) У майстерню привезли 35 деталей, що зламалися. Щодня ремонтують по 5 деталей. Скільки не відремонтованих деталей залишилось через 4 дні?

- а) 3 деталі;
- б) 28 деталей;
- в) 15 деталей;
- г) 5 деталей.

5) Магазин реалізував 9 коробок вершкового масла, по 30 пачок в кожній, і 4 коробки по 25 пачок в кожній. Скільки всього пачок масла реалізував магазин?

- а) 270;
- б) 470;
- в) 370;
- г) 570.

б) Цукерня продала 15 упаковок тістечок, по 20 тістечок в кожній, і 60 упаковок тістечок, по 10 тістечок в кожній. Скільки всього продано тістечок цукернею?

- а) 90;
- б) 900;
- в) 1000;
- г) 800.

2 блок «Гроші»

Вчитель: «Гроші – це міра вартості інших товарів, загальний засіб платежу, одна з форм накопичення заощаджень. Щодня ми маємо справу з грошима, постійно від них залежимо. Гроші визначають статки сім'ї, спроможність фірми, благополуччя держави».

Завдання до блоку представлено на слайдах презентації (Додаток Д).

1) Яку кількість грошей треба відняти від 800 гривень, щоб вийшло 20 гривень?

- а) 600 гривень;
- б) 40 гривень;

- в) 780 гривень;
 - г) 820 гривень.
- 2) Скільки копійок у 1 гривні?

- а) 1000 копійок;
- б) 10 000 копійок;
- в) 10 копійок;
- г) 100 копійок.

3) Скільки копійок у 3 гривнях?

- а) 3300 копійок;
- б) 10 000 копійок;
- в) 30 копійок;
- г) 300 копійок.

4) Іван та Євген купили однакові зошити. Іван заплатив за 5 зошитів 250 гривень. Євген заплатив за 7 зошитів 420 гривень. Хто з них купив зошити за вищою ціною?

- а) Іван;
- б) Євген;
- в) Іван та Євген купили їх за однією ціною;
- г) немає правильної відповіді.

5) Підприємство «А» та підприємство «Б» купили пісок у підприємства «В». Підприємство «А» заплатило за 5т 5000 гривень. Підприємство «Б» заплатило за 7т 7000гривень. Хто з них купив пісок за вищою ціною?

- а) Підприємство «А»;
- б) Підприємство «Б»;
- в) Підприємство «А» та підприємство «Б» купили пісок за однією ціною;
- г) немає правильної відповіді.

6) Скільки цегли можна купити на 4000 гривень, якщо ціна за 1 штуку становить 20 грн.

- а) 100 тонн;
- б) 200 тонн;

в) 300 тонн;

г) 400 тонн.

3 блок «Дохід»

Вчитель: «Дохід – це всі гроші, які отримує підприємець від свого бізнесу».

Завдання до блоку подається у вигляді інтерактивної вправи на сайті [Wordwall](#) (Додаток Е).

1) Міні пекарня планує випікати на день 73 буханці хліба та 95 батонів. Їх ціна 5 гривень за штуку. Скільки доходу отримає пекарня?

а) 840;

б) 810;

в) 250;

г) 350.

2) Прибуток від реалізації батона дорівнює 3 гривень, від булочки – 5 гривень, а хліба – 6 гривень. Який прибуток планує отримати пекарня?

а) 12;

б) 13;

в) 14;

г) 15.

3) Міні пекарня планує продавати на день 76 буханців хліба по ціні 10 гривень та 25 батонів по ціні 5 гривень за штуку. Скільки доходу отримає пекарня?

а) 935;

б) 335;

в) 885;

г) 535.

4) Прибуток від реалізації батона дорівнює 3 гривні, від булочки – 5 гривень, а хліба – 6 гривень. Який прибуток планує отримати пекарня, якщо кожного виду продукції продадуть по 10 штук?

а) 120;

- б) 130;
- в) 150;
- г) 140.

4 блок «Витрати»

Вчитель: «Витрати – це те, що ми витрачаємо. Сюди відносяться не тільки гроші, але й ресурси, наприклад, на виготовлення хлібу витрачаються мука, дріжджі, вода, цукор.

Щоб мати успішний бізнес, бути багатим, треба не тільки заробляти гроші, а й рахувати свої витрати. Коли людина чи підприємець планує свої доходи та витрати – це називається бюджетом.

Прибуток – це те, що залишається з доходу після всіх витрат».

Завдання до блоку подається у вигляді інтерактивної вправи на сайті [LearningApps](#) (Додаток Є).

1) Шкільній бібліотеці закупили словники та підручники на 700 гривень. За словники заплатили 640 гривень. Скільки коштували підручники?

- а) 60 гривень;
- б) 90 гривень;
- в) 69 гривень;
- г) 66 гривень.

2) Петрик отримав 3000 гривень доходу, а витратив 2750 гривень. Скільки грошей в нього залишилось?

- а) 50 гривень;
- б) 150 гривень;
- в) 250 гривень;
- г) 350 гривень.

3) У пекарню привезли 4 мішки борошна по 15 кг у кожному. З 49 кг борошна спекли булочки. Скільки кг борошна лишилося?

- а) 11 кг;
- б) 21 кг;
- в) 31 кг;

г) 1 кг.

4) Фірма закупила пензлі та зошити на 400 гривень. За пензлі заплатили 150 гривень. Скільки коштували зошити?

а) 250 гривень;

б) 200 гривень;

в) 350 гривень;

г) 300 гривень.

5) Підприємець отримав 500 гривень доходу, а витратив 205 гривень. Скільки грошей в нього залишилось?

а) 295 гривень;

б) 299 гривень;

в) 259 гривень;

г) 255 гривень.

б) Підприємство закупило 4 коробки миючих засобів по 20 пляшок у кожній. Було витрачено 58 пляшок миючих засобів. Скільки пляшок миючих засобів лишилося?

а) 12 кг;

б) 22 кг;

в) 32 кг;

г) 2 кг.

5 блок «Кредит»

Вчитель: «Банк — це фінансовий посередник між вкладниками та позичальниками. банки перебувають між тими, хто має тимчасово вільні гроші, і тими, кому тимчасово потрібні додаткові гроші.

Вкладники — люди та організації, які вносять гроші у банк. Позичальники— люди та організації, які беруть у банку кредити.

Найважливішим фінансовим показником банку є розмір вкладів та виданих кредитів.

Кредит – це фінансові зобов'язання двох сторін, одна з яких надає готівку чи інші ресурси, а друга обіцяє повернути їх згідно з принципами терміновості, платності та повернення».

Завдання до блоку подається у вигляді інтерактивної вправи на сайті [LearningApps](#) (Додаток Ж).

1) Знайдіть закономірність і скажи, скільки гривень пропущено: 24 гривні, 21 гривня, ..., 15 гривень, 12 гривень.

- а) 20 гривень;
- б) 19 гривень;
- в) 18 гривень;
- г) 17 гривень.

2) Бізнесмен має 100 тисяч гривень власних коштів. Скільки коштів йому потрібно взяти в кредит в банку, щоб відкрити підприємство вартістю 250 тисяч гривень?

- а) 50 тисяч гривень;
- б) 150 тисяч гривень;
- в) 200 тисяч гривень;
- г) 5000 гривень.

3) У підприємця є 500 тисяч гривень. Чи зможе він відкрити дві фірми, якщо витрати на першу фірму складають 211 тисяч гривень, а на другу – 284 тисяч гривень?

- а) так;
- б) ні.

4) Знайдіть закономірність і скажи, скільки гривень пропущено: 28 гривні, 24 гривні, ..., 16 гривень, 12 гривень.

- а) 20 гривень;
- б) 19 гривень;
- в) 18 гривень;
- г) 17 гривень.

6 блок «Податки»

Вчитель: «Основним завданням держави є турбота про своїх громадян. Для надання освітніх, медичних та інших соціальних послуг працюють державні установи. Правоохоронні органи стежать за громадським порядком та безпекою. Армія забезпечує оборону країни. Але для їхньої роботи потрібні гроші. Гроші виділяються із державного бюджету, величезну частку якого становлять податки, митні збори та інші обов'язкові відрахування. Тому кожен має сплачувати податки.

Податок – це законодавчо встановлений обов'язковий, індивідуально оформлений грошовий платіж, який періодично стягується з осіб на фінансування діяльності держави. Він стягується та сплачується лише у виді грошей. Це означає, що не можна сплатити податок товарами, продуктами».

Завдання до блоку подається у вигляді інтерактивної вправи на сайті [LearningApps](#) (Додаток 3).

1) Міні пекарня продала хліба на 130 гривень і батонів на 270 гривень.

Скільки грошей залишиться у пекарні після сплати податку в розмірі 72 гривень?

- а) 68;
- б) 198;
- в) 328;
- г) 228.

2) Прибуток від реалізації батона дорівнює 3 гривень, від булочки – 5 гривень, а хліба – 6 гривень. Кожного виду продукції продали по 10 штук. Який прибуток планує отримати пекарня? Скільки грошей залишиться у пекарні після сплати податку в розмірі 25 гривень?

- а) 115;
- б) 100;
- в) 124;
- г) 162.

З метою визначення ефективності програми розвитку підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики була проведена контрольна діагностика розвитку підприємницьких компетентностей школярів.

В таблиці 2.6. представлені результати опитування по методиці «Визначення мотивів вчення» на контрольному етапі.

Таблиця 2.6.

Результати опитування по методиці «Визначення мотивів вчення» на контрольному етапі

№ школяра	Бали	Переважаючі мотиви
1	5	Позиційний мотив
2	18	Навчальний мотив
3	22	Навчальний мотив
4	12	Мотив оцінки
5	15	Навчальний мотив
6	17	Позиційний мотив
7	4	Позиційний мотив
8	19	Мотив оцінки
9	14	Позиційний мотив
10	4	Зовнішній мотив
11	12	Навчальний мотив
12	10	Мотив оцінки
13	7	Навчальний мотив
14	14	Навчальний мотив
15	27	Навчальний мотив
16	15	Мотив оцінки
17	9	Соціальний мотив
18	19	Зовнішній мотив
19	24	Навчальний мотив
20	16	Позиційний мотив
21	5	Навчальний мотив
22	14	Мотив оцінки
23	11	Навчальний мотив
24	13	Мотив оцінки

За результатами опитування на контрольному етапі більшості школярів властивий навчальний мотив (42%). Характеризує спрямованість отримання знань. Такі учні мотивовані на навчальну діяльність. Для них важливіше знання, уміння, накопичення досвіду, зацікавленість у навчанні.

Друге місце у рейтингу посів мотив оцінки (25%). Такі учні навчаються для того, щоб отримувати оцінку і тим самим задовольняти свої зовнішньо мотивовані потреби.

Позиційний мотив мають 21% школярів. Позиційний мотив може виявлятися у різноманітних спробах самоствердження, у бажанні зайняти місце лідера, впливати інших учнів, домінувати у колективі тощо.

Зовнішніми мотивами керуються 8% учнів, їх діяльність здійснюється через обов'язок, задля досягнення певного становища серед однолітків, через тиск рідних, вчителя та ін.

Мало виражений соціальний мотив, заснований на розумінні суспільної необхідності навчання – лише 4% вказали на нього (рис. 2.2).

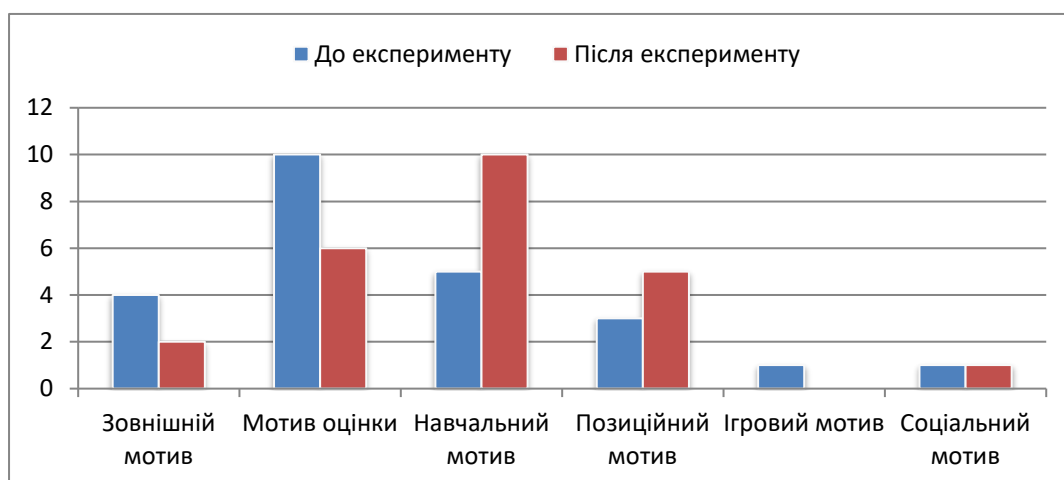


Рис.2.2. Результати опитування по методиці «Визначення мотивів вчення»

Таким чином, спостерігаються наступні зміни в мотивах школярів на контрольному етапі:

- зросла доля школярів, які керуються навчальним мотивом на 21%;
- знизилась питома вага учнів, які мають в навчанні мотив оцінки на 17%;
- зросла доля школярів, які керуються позиційним мотивом на 9%;
- знизилась питома вага учнів, які мають в навчанні зовнішній мотив на 9%.

В таблиці 2.7. представлені результати опитування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності» на контрольному етапі.

Результати тестування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності» на контрольному етапі

№ школяра	Оцінка	Рівень
1	3	середній
2	3	середній
3	2	нижче середнього
4	5	дуже високий
5	2	нижче середнього
6	3	середній
7	1	низький
8	4	високий
9	2	нижче середнього
10	2	нижче середнього
11	5	дуже високий
12	4	високий
13	1	низький
14	2	нижче середнього
15	5	дуже високий
16	4	високий
17	1	низький
18	5	дуже високий
19	3	середній
20	2	нижче середнього
21	1	низький
22	5	дуже високий
23	3	середній
24	2	нижче середнього

За результатами тестування більшість школярів отримали оцінку 2, комунікативні та організаторські схильності притаманні лише на рівні нижче середнього (30%).

Спостерігаються наступні зміни в комунікативних та організаторських здібностях школярів на контрольному етапі (рис. 2.3.):

– низький рівень комунікативних та організаторських здібностей знизився на 15%;

– рівень комунікативних та організаторських здібностей нижче середнього знизився на 5%;

- середній рівень комунікативних та організаторських здібностей виріс на 5%;
- високий рівень комунікативних та організаторських здібностей виріс на 5%;
- дуже високий рівень комунікативних та організаторських здібностей виріс на 10%

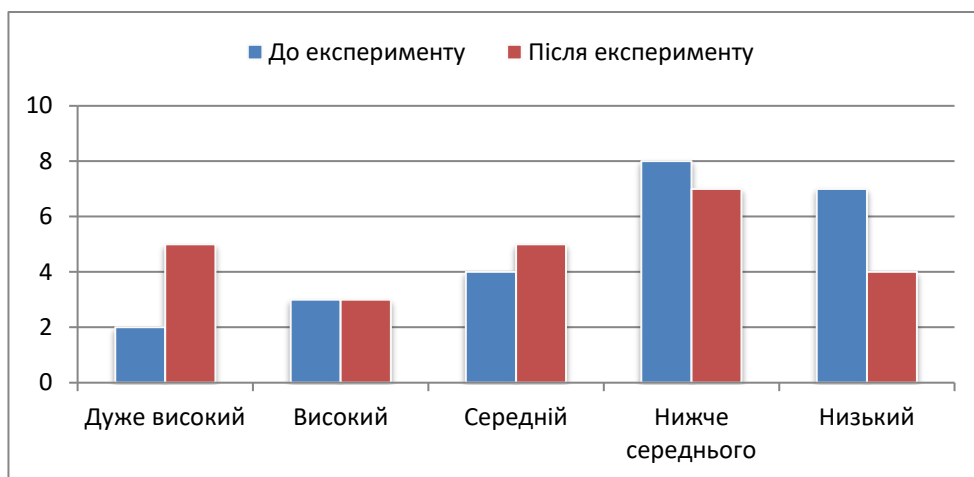


Рис. 2.3. Результати тестування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності» (КОС)

В таблиці 2.8. представлені результати тестування по методиці «Я – Лідер» на контрольному етапі.

Таблиця 2.8.

Результати тестування по методиці «Я – Лідер» (А. Лутошкін) на контрольному етапі

№ школяра	А – вміння керувати собою	Б – усвідомлення мети (знаю чого хочу)	В – вміння вирішувати проблеми	Г – наявність творчого підходу	Д – вплив на оточуючих	Е – знання правил організаторської роботи	Ж – організаторські здібності	З – вміння працювати з групою
1	10	6	6	6	6	6	6	7
2	6	8	10	10	8	12	10	12
3	7	4	10	10	4	8	8	8
4	10	12	12	10	8	10	12	12

Продовж.табл. 2.8.

5	6	6	7	10	4	12	10	10
6	10	3	6	6	6	6	7	7
7	8	8	10	6	6	10	8	8
8	10	4	8	10	3	10	10	10
9	6	6	7	10	6	7	8	8
10	10	4	10	10	4	6	6	6
11	12	10	8	8	10	10	12	10
12	10	10	8	10	8	8	10	12
13	10	4	10	10	4	10	10	10
14	6	6	6	6	6	8	6	6
15	10	12	12	8	10	10	10	10
16	6	7	7	6	7	8	6	6
17	10	6	6	10	6	12	10	8
18	8	3	10	8	8	10	10	10
19	10	8	8	10	5	6	6	6
20	6	7	7	6	6	10	10	10
21	10	10	8	10	8	8	10	12
22	10	4	10	10	4	10	10	10
23	6	6	6	6	6	8	6	6
24	10	12	12	8	10	10	10	10

За результатами тестування у більшості школярів вміння керувати собою розвинене середньо (50%) (рис. 2.4.)

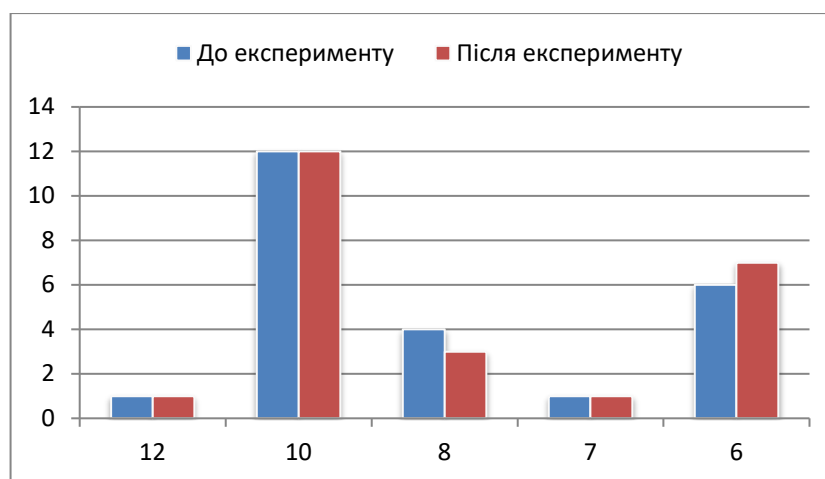


Рис. 2.4. Результати діагностики вміння керувати собою

Розвиненість такої лідерської якості як «усвідомлення мети (знаю чого хочу)» являється слабкою (рис.2.5.).

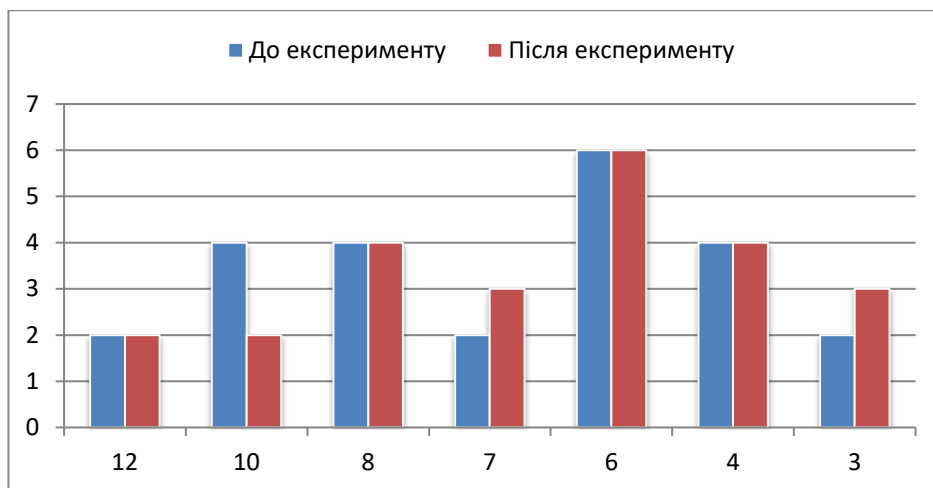


Рис. 2.5. Результати діагностики усвідомлення мети (знаю чого хочу)

За результатами тестування у більшості школярів вміння вирішувати проблеми розвинене слабо (60%). 55% використовують творчий підхід (рис. 2.6 і 2.7).

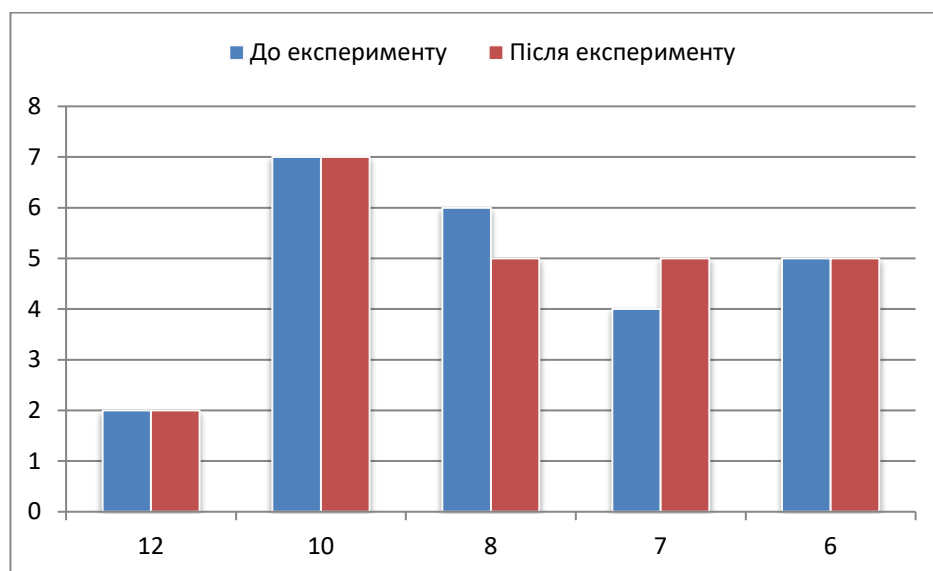


Рис. 2.6. Результати діагностики вміння вирішувати проблеми

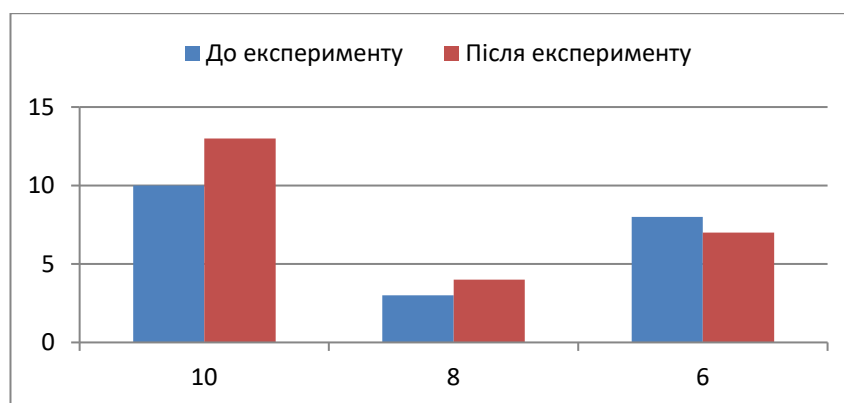


Рис. 2.7. Результати діагностики наявності творчого підходу

90% опитуваних мають слабкий вплив на оточуючих. Правилами організаторської роботи більшість володіє слабо (55%) (рис. 2.8 і 2.9).

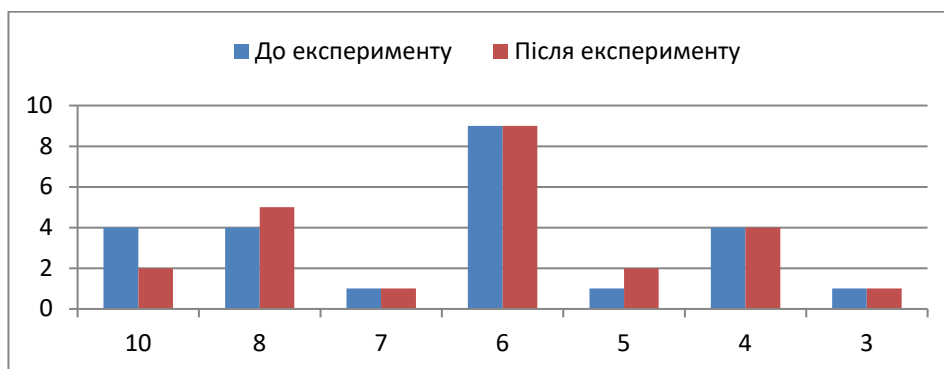


Рис. 2.8. Результати діагностики впливу на оточуючих

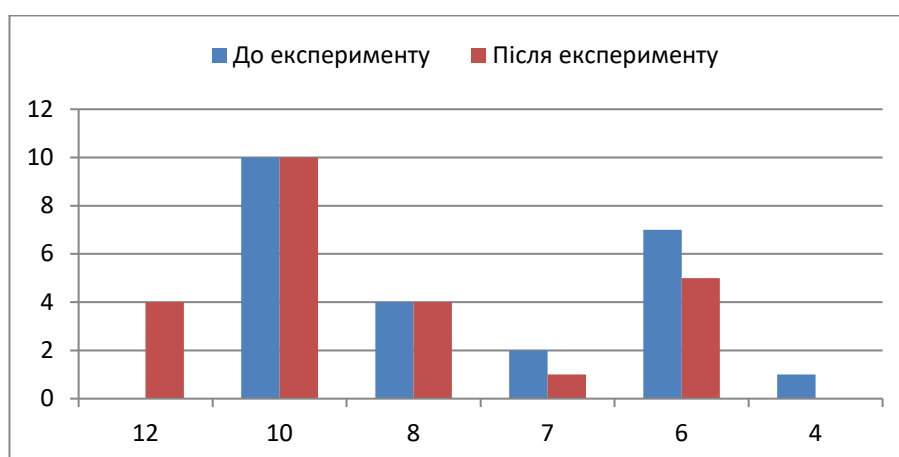


Рис. 2.9. Результати діагностики знання правил організаторської роботи

За результатами тестування у більшості школярів середньо розвинені організаторські здібності та вміння працювати з групою (65%).

Результати досліджень представлені на рисунках 2.10 і 2.11.

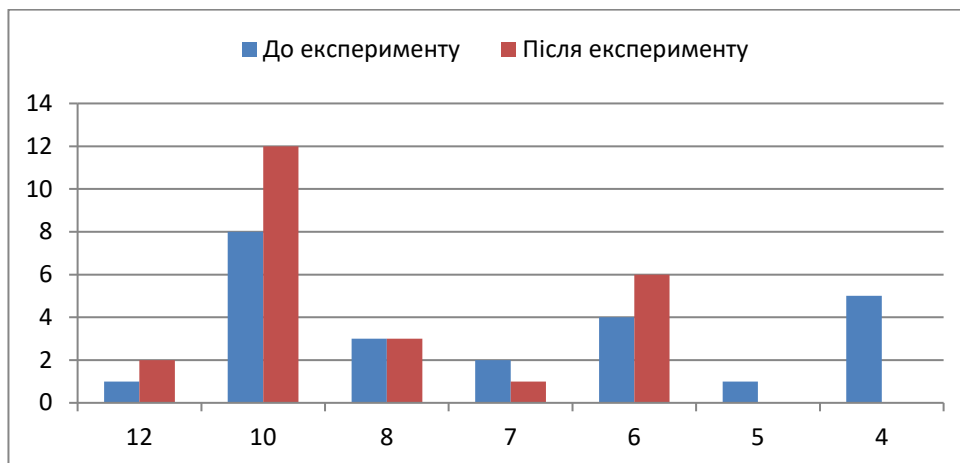


Рис. 2.10. Результати діагностики організаторські здібності

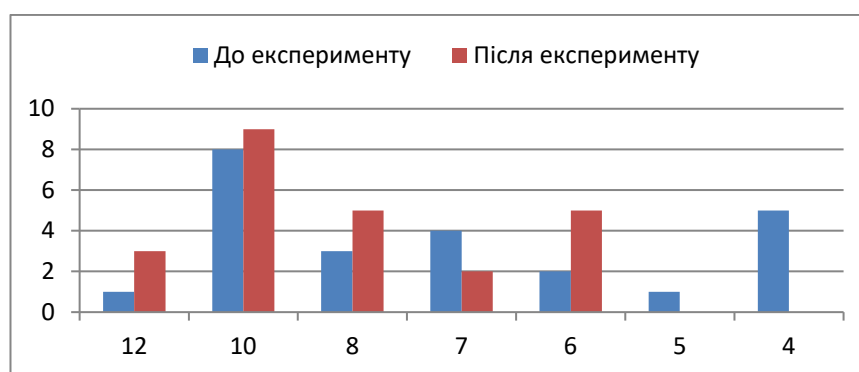


Рис. 2.11. Результати діагностики вміння працювати з групою

Таким чином, можна зробити висновок, що на контрольному етапі відбулись такі зміни:

- покращився рівень знання правил організаторської роботи;
- покращились організаторські здібності;
- покращились вміння працювати з групою.

Висновки до розділу 2

Здійснивши аналіз стану досліджуваної проблеми, ми переконалися в тому, що тема «Підприємницької компетентності» є актуальною та мало досліджуваною.

Для встановлення наявного рівня сформованості в учнів підприємницької компетентності нами було проведено комплекс діагностичних методик. Дослідження показало, що третьокласники Нікопольського ліцею №22 Нікопольської міської ради мають здебільшого мотив на оцінку – 42%, що свідчить про те, що більшість дітей цікавляться більшою оцінкою, ніж власне навчанням, тобто отриманням знань; 21% дітей має навчальний мотив, що свідчить про початковий рівень формування навчальної орієнтації. Зовнішній мотив виявлений у 17% школярів. Позиційний мотив мають 12% дітей.

За результатами тестування по методиці «Комунікативні та організаторські схильності» більшість школярів 35% отримали оцінку 2, комунікативні та організаторські схильності притаманні лише на рівні нижче середнього, 30% випробуваних отримали оцінку 1 та характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних та організаторських нахилів.

За результатами тестування по методиці «Я – Лідер» у більшості школярів вміння керувати собою розвинене середньо (50%).

Отже, 90% опитуваних мають слабкий вплив на оточуючих. Правилами організаторської роботи більшість володіє слабо (55%). У більшості школярів слабо розвинені організаторські здібності та вміння працювати з групою (65%).

Контрольний етап передбачав реалізацію розробленої нами системи завдань «Блок підприємства», який містить теоретичний та практичний матеріал. На цьому етапі спостерігаються зміни в розвитку підприємницьких компетенцій школярів: зросла доля школярів, які керуються навчальним мотивом на 21%; знизилась питома вага учнів, які мають в навчанні мотив оцінки на 17%; зросла доля школярів, які керуються позиційним мотивом на 9%; знизилась питома вага учнів, які мають в навчанні зовнішній мотив на 9%. Також низький рівень комунікативних та організаторських здібностей знизився на 15%; рівень комунікативних та організаторських здібностей нижче середнього знизився на 5%; середній рівень комунікативних та організаторських здібностей виріс на 5%; високий рівень комунікативних та

організаторських здібностей виріс на 5%; дуже високий рівень комунікативних та організаторських здібностей виріс на 10%; покращився рівень знання правил організаторської роботи; покращились організаторські здібності; покращились вміння працювати з групою. Спостерігаючи позитивну динаміку, можна стверджувати про ефективність проведеної нами роботи.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши Державні стандарти та науково-педагогічну літературу сформулювали: «підприємницька компетентність» – це комплекс особистісних або ділових якостей, навичок, модель поведінки, сформованість яких допомагає успішно вирішувати певні бізнес-завдання і домагатися високих результатів в матеріальному плані реалізації своїх ідей.

Формування підприємницької компетентності відбувається через зміст навчального предмета і через форми, методи, технології. Ефективність освіти залежить від упровадження в навчальний процес таких форм, методів і технологій навчання, які створюють можливості школярам виконувати ті ролі, завдання, шукати такі розв'язки проблем, робити такі відкриття, які їм доведеться застосовувати у повсякденному житті.

Під час дослідження було виявлено, що в 42% учнів переважає мотив на оцінку, навчальний мотив має 21% дітей, зовнішній мотиву 17% , позиційний мотив мають 12% дітей. Комунікативні та організаторські схильності нижче середнього мають 35% школярів, 30% випробуваних характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних та організаторських нахилів.

Контрольний етап передбачав реалізацію розробленої нами системи завдань «Блок підприємства», який містить теоретичний та практичний матеріал. На цьому етапі спостерігаються зміни в розвитку підприємницьких компетенцій школярів, покращився рівень знання правил організаторської роботи, покращились організаторські здібності, покращились вміння працювати з групою. Результати повторної діагностики свідчать про те, що підприємницькі компетентності школярів стали більш розвинутими.

Таким чином, можна зробити висновок, що гіпотеза дослідження підтверджена і практична та прикладна спрямованість уроків математики сприяє розвитку підприємницьких компетентностей школярів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрієнко А. С. Компетентнісно-орієнтований підхід у вищому ступені освіти: історія, особливий стан та перспективи розвитку: монографія. Середовище, 2018. 92 с.
2. Ахметова Л. Ф. До питання значення підприємницької компетенції учнів. *Актуальні напрями наукових досліджень про: перспективи розвитку*. 2018. № 1. С. 56–58.
3. Бахмат Н. В. Формування основ фінансової грамотності молодших школярів на уроках математики в Новій українській школі. *Педагогічна освіта: теорія і практика*. 2021. №31. С.107–122.
4. Бахмат Н. Підготовка вчителів до формування підприємницької компетентності учнів закладів загальної середньої освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2020. № 3-4(97-98). С. 3–12. URL: <https://doi.org/10.24139/2312-5993/2020.03-04/003-012> (дата звернення: 05.07.2022).
5. Білова Ю. А. Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти*. 2013. № 7. С. 15–17.
6. Білорус О. Г. Теорія безпечного економічного розвитку. *Економіка України*. 2018. № 2 (675). С. 79–82.
7. Біляк Т. О., Бірюченко С. Ю., Бужимська К. О. Основи підприємства: підручник/ ред. Н. В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 493 с.
8. Будна Н. О., Беденко М. В. Математика: підручник для 2 кл. закладів загальн. серед. освіти: підручник. Тернопіль: Богдан, 2019. 160 с.
9. Васильєва Д. В., Василюк Н. І. Розвиток фінансової грамотності учнів на уроках математики. *Математика в рідній школі*. 2017. № 9. С. 2–7.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / ред. Т. В. Бусел; уклад. Т. В. Бусел. Київ : Перун, 2005. 1728 с.
11. Власова Н. О. Фінанси підприємств: підручник. Харків : Світ Кн., 2018. 437с.

12. Волкова Н. І. До проблеми формування професійної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2015. Вип. 5/6. С. 98–102.
13. Гельбак А. М. Формування підприємливості учня як ключової компетентності для життя: навч. посіб. Кропивницький : КЗ «КОІПО ім.Василя Сухомл.», 2017. 24с.
14. Грасс Т. П. Формування культури підприємництва у підростаючих поколіннях у розвинених англосовітних країнах (на матеріалі Великобританії, США та Нової Зеландії). 2017. 28 с.
15. Гуломжон А. Н. Формування підприємницьких компетенцій у школярів. *Scientificprogress*. 2022. № 3. С. 944–951.
16. Гущина Н. І. Нова українська школа: використання інформаційно-комунікаційних технологій у 3-4 класах закладів загальної середньої освіти. Київ : Вид. дім "Освіта", 2020. 112 с.
17. Дембицька Н. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді. *Соціальна психологія*. 2008. № 2. С. 49–59.
18. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології : підручник/ ред. І.М.Дичківська. 3-тє вид. Київ: Академвидав, 2015. 304с.
19. Євсюков О. Ф., Чупахін С. А. Загальна педагогіка: навч. посіб. / ред. О. Ф. Євсюков. Харків: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучає., 2020. 150 с.
20. Жилінська В. Д. Формування підприємницьких компетенцій: виклики, інструменти і результати. Орехово-Зуєво, 2021. 275 с.
21. Завгородня Т. М. Формування підприємницької компетентності здобувачів загальної середньої освіти: зарубіжний досвід. *Гірська школа українських карпат*. 2020. № 22. С.189–193.
22. Кірик М., Данилова Л. Нова українська школа: організація діяльності учнів початкових класів закладів загальної середньої освіти: навч. посіб. Львів : Вид-во "Світ", 2019. 136с.
23. Козак М., Корчевська О. Математика: підруч. для 3 кл. закл. загал. серед. освіти. У 2 ч.: підручник. Тернопіль : Підруч. і посіб., 2020. 96 с.

24. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Б-ка з освіт. політики. Київ : К.І.С., 2004. 112 с.
25. Корчевська О. Математика 2 клас. Збірник завдань. Тернопіль: Підруч. і посіб., 2020. 176 с.
26. Кулімова Ю., Іванова К. Формування молодших школярів підприємницької компетентності засобами естетотерапії. URL :<http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/12233/1/10.pdf>(дата звернення: 28.07.2022).
27. Лазебник Л. Л., Гурочкіна В. В., Слюсарєва Л. В. Економіка підприємства/ ред. Л. Л. Лазебник. Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2021. 426 с.
28. Листопад Н. П. Математика: підруч. для 3 кл. закладів загальної середньої освіти (у 2-х частинах): підручник. Київ: УОВЦ "Оріон", 2020. 128с.
29. Логачевська С. П., Логачекська Т. А., Комар О. А. Математика: підручник для 3 класу закладів загальної середньої освіти (у 2-х частинах): підручник. Київ: Літера ЛТД, 2020. 112 с.
30. Ляшенко М. Формування підприємницької компетентності у майбутніх учителів технологій.*Наукові записки*. 2016. № 9. С. 51–54.
31. Макарова Н. А., Макаренко Т. А. Формування підприємницьких компетенцій у школярів.*Науково-методичний електронний журнал «Концепт»*. 2017. Т. 32. С. 355–357.
32. Манжикова В. Е. Розвиток підприємницьких компетенцій у навчальних загальноосвітній організації.*Вісник Академії знань*. 2018. № 24. С. 132–136.
33. Методичний путівник Нової української школи: математична освітня галузь: навч. посіб./ І.Волошина та ін.; ред. О.Кітова. Краматорськ : Від. інформ.-вид. діяльності, 2021. 37 с.
34. Міністерство освіти і науки України - Навчальні програми для 1-4 класів. *Головна* | *Міністерство освіти і науки України*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/navchalni-programi/navchalni-programi-dlya-pochatkovoyi-shkoli> (дата звернення: 02.07.2022).

35. Нова українська школа: poradnik dla vchytelja/ ред. Н. М. Бібік. Київ: Літера ЛТД, 2019. 208 с.
36. Партин Г. О., Селюченко Н. Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 388 с.
37. Педагогіка: навч. посіб./ І.П.Анекова та ін.; ред.: І.П.Анекова та ін. Львів: "Новий Світ 2000", 2020. 567с.
38. Пометун О. І. Нова українська школа: розвиток критичного мислення учнів початкової школи. Київ : Вид. дім "Освіта", 2020. 192 с.
39. Потенко Т. А., Мухіна Д. В., Асатрян Г. Р. Організаційно-педагогічні умови формування підприємницьких компетенцій навчальних педагогічних занять. *Педагогіка та просвітництво*. 2019. № 3. С. 16–25.
40. Практикум з економіки, фінансової грамотності та основ підприємництва: навч. посіб./ О.М. Топузов та ін. Київ: КОНВІ ПРІНТ, 2021. 370с.
41. Приходькіна Н. О. Компетенція, компетентність, медіакомпетентність: аналіз термінології. *Вісник післядипломної освіти. Серія "Педагогічні науки"*. 2017. Вип. 5 (34). С. 80–88.
42. Прищак М. Д. Педагогіка, психологія та методика викладання: курс лекцій/ ред.: М. Д. Прищак, О. Б. Залюбівська. Вінниця : ВНТУ, 2019. 150с.
43. Про внесення змін до Державного стандарту початкової освіти: Постанова Каб. Міністрів України від 24.07.2019 р. №688. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/688-2019-п#Text>(дата звернення: 29.06.2022).
44. Про затвердження Державного стандарту початкової освіти: Постанова Каб. Міністрів України від 21.02.2018 р. № 87: станом на 6 жовт. 2020 р. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/87-2018-п#Text>(дата звернення: 27.05.2022).
45. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII: станом на 27 жовт. 2022 р. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>(дата звернення: 03.07.2022).

46. Распопова О. М. Формування підприємницької компетенції студентів методами математики. *Інноваційна діяльність як умова розвитку підприємницьких компетенцій у студентів СПО*. 2019. № 1. С. 121–125.

47. Руденко В. Формування та розвиток підприємницьких компетентностей школярів шляхом практичної та прикладної спрямованості уроків математики: навч. посіб. / упоряд. Л. Ткаченко. Кропивницький: комун. закл. «Кіровогр. облас. ін-т післядиплом. пед. освіти ім. Василя Сухомл.», 2021. 84 с.

48. Рясна О. В., Плавинська О. В., Стриж В. О. Актуальність педагогічного процесу: Theses. 2017. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66662> (дата звернення: 29.06.2022).

49. Ситник Н. С., Смолівська С. Д., Ясіновська І. Ф. Фінанси підприємств: навч. посіб./ ред. Н.С.Ситник. Львів: ЛНУ ім. Ів. Франка, 2020. 402с.

50. Скворцова С. О., Онопрієнко О. В. Математика підручник для 3 класу закл. загал. серед. освіти (у 2-х ч.) : підручник. Харків: Видавництво "Ранок", 2020. 128 с.

51. Скворцова С. О., Онопрієнко О. В. Нова українська школа: методика навчання математики у 3-4 класах закладів загальної середньої освіти на засадах інтегративного і компетентнісного підходів. Харків : Вид-во "Ранок", 2020. 320 с.

52. Скворцова С. О., Онопрієнко О. В. Нова українська школа: методика навчання математики у 1-2 класах закладів загальної середньої освіти на засадах інтегративного і компетентнісного підходів. Харків : Видавництво "Ранок", 2019. 352 с.

53. Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап / ред. А. О. Корнецький. Київ : ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ ПРЕС», 2020. 186 с. (дата звернення : 30.06.2022).

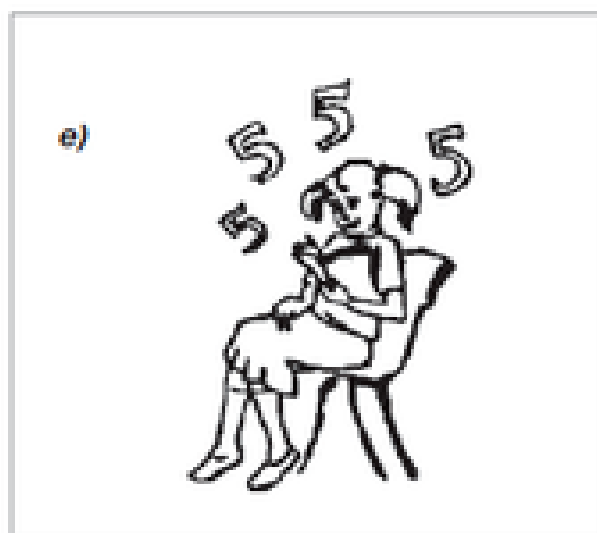
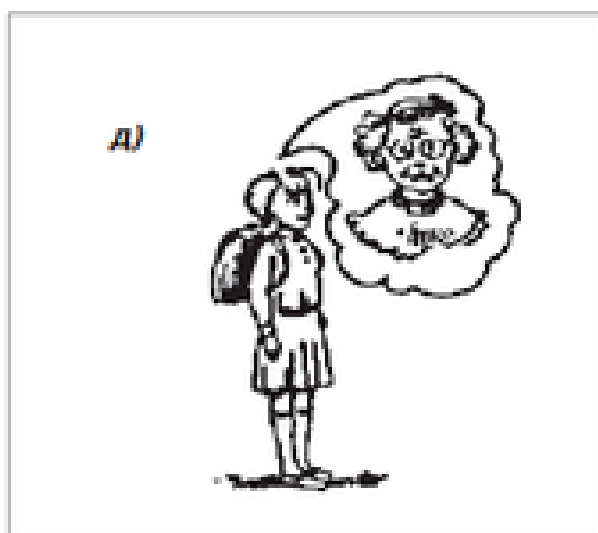
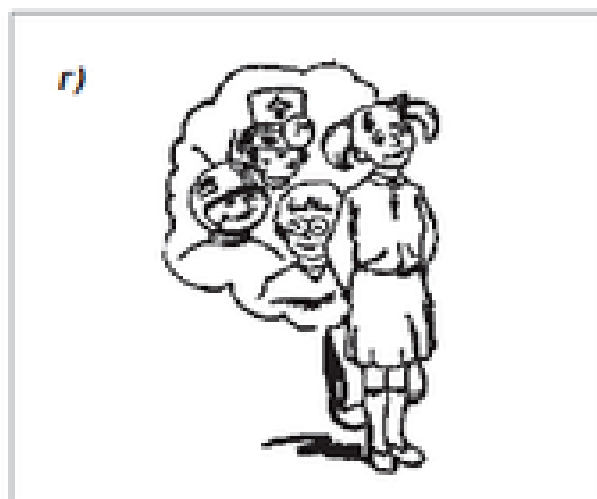
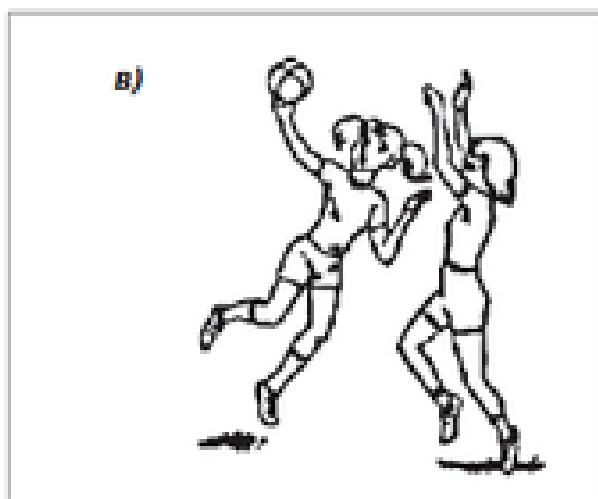
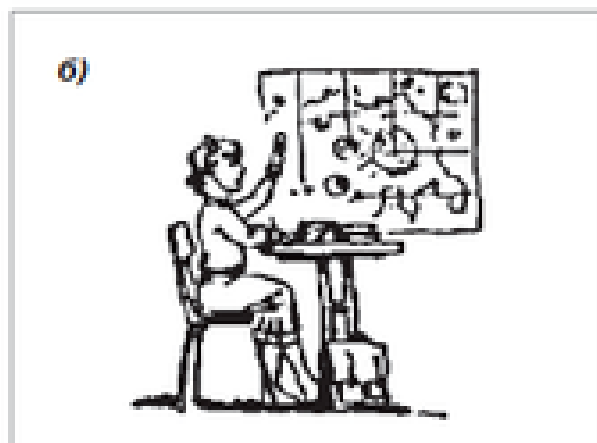
54. Терещенко С. . Підприємницькі компетенції: європейський підхід до навчання студентів. 2017. С. 67–82.

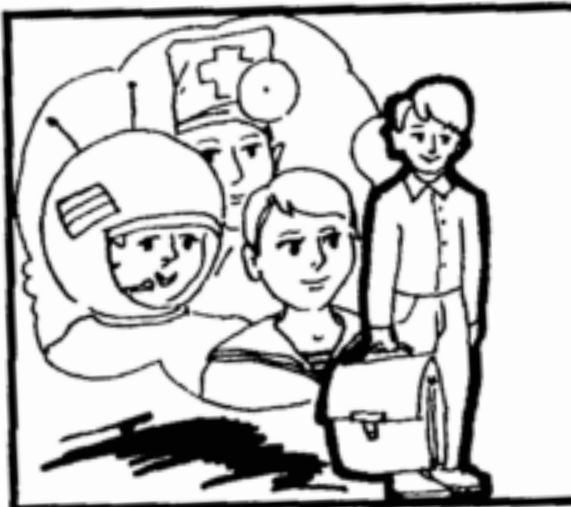
55. Тісунова М. В., Бондарчук А. В. Господарське право : навч. посіб. Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2009. 584 с.
56. Трипольська О. О. Нова українська школа: організація дистанційного і змішаного навчання у початковій школі. Харків: Видавництво "Ранок", 2021. 208 с.
57. Уроки з підприємницьким тлом : навчальні матеріали / за заг. ред. Е. Бобінської, Р. Шияна, М. Товкало. *Шкільна академія підприємництва*. URL: http://saeukraine.org.ua/ua/resource/uroki_z_pidpriemnytskim_tlom (дата звернення: 30.06.2022).
58. Фінанси підприємств: підручник/ О. Б. Курило та ін. Київ : Вид. дім «Кондор», 2020. 340 с.
59. Шеліган О. Н. Підприємницька компетентність у наукових рецензіях вчених. Педагогічна освіта: теорія і практика. *Психологія. Педагогіка*. 2019. № 31. С. 86–90.
60. Шпак Н. О., Ярошевич Н. Б., Побурко О. Я. Фінанси, гроші та кредит: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 416с.
61. Pryshchepa S. To the problem of formation of pupils' entrepreneurial competence: modern approaches. *Young scientist*. 2019. Т. 1, № 65. С. 383–385. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-1-65-88> (дата звернення: 05.08.2022).
62. Pryshchepa S. To the problem of formation of pupils' entrepreneurial competence: modern approaches. *Young scientist*. 2019. Т. 1, № 65. С. 383–385. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-1-65-88> (дата звернення: 02.07.2022).
63. Wordwall– Створюйте кращі уроки швидше. *Wordwall | Create better lessons quicker*. URL: <https://wordwall.net/uk> (дата звернення: 10.09.2022).

ДОДАТКИ

Додаток А

Рисунки до методики «Визначення мотивів вчення» М. Гінзбурга





Додаток Б

Тест «Комунікативні та організаторські схильності» В. Синявського,
В. Федорошина (КОС)

1. Чи багато у Вас друзів, з якими постійно спілкуєтеся?
2. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх товаришів до ухвалення ними Вашої думки?
3. Чи довго Вас турбує почуття образи, заподіяне Вам кимось із Ваших товаришів?
4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися в критичній ситуації?
5. Чи маєте Ви прагнення встановити нові знайомства з різними людьми?
6. Чи подобається Вам займатися громадською роботою?
7. Чи вірно, що Вам приємніше і простіше проводити час із книгами чи за якимось іншим заняттям, ніж із людьми?
8. Якщо виникли якісь перешкоди у здійсненні Ваших намірів, чи легко Ви відступаєте від них?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за Вас?
10. Чи любите Ви вигадувати та організовувати зі своїми товаришами різні ігри та розваги?
11. Чи важко Ви включаєтеся до нової для Вас компанії?
12. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні ті справи, які слід було б виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви домагатися, щоб Ваші товариші діяли відповідно до Вашої думки?
15. Чи важко Ви освоюєтеся у новому колективі?

16. Чи правда, що у Вас немає конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обов'язків, зобов'язань?

17. Чи прагнете Ви при нагоді познайомитися і поговорити з новою людиною?

18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви приймаєте ініціативу на себе?

19. Чи дратують Вас оточуючі люди і чи хочеться Вам побути одному?

20. Чи правда, що Ви зазвичай погано орієнтуєтесь у незнайомій для Вас обстановці?

21. Чи подобається Вам постійно перебувати серед людей?

22. Чи виникає у Вас роздратування, якщо Вам не вдається закінчити розпочату справу?

23. Чи відчуваєте Ви почуття утруднення, незручності чи сором'язливості, якщо доводиться виявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

24. Чи правда, що ви стомлюєтесь від частого спілкування з товаришами?

25. Чи любите Ви брати участь у колективних іграх?

26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу під час вирішення питань, що стосуються інтересів Ваших товаришів?

27. Чи правда, що Ви почуваетесь невпевнено серед малознайомих Вам людей?

28. Чи правда, що Ви рідко прагнете доказу своєї правоти?

29. Чи вважаєте Ви, що Вам не доставляє особливих труднощів внести пожвавлення в малознайому Вам компанію?

30. Чи берете Ви участь у громадській роботі у школі?

31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?

32. Чи вірно, що Ви не прагнете відстоювати свою думку чи рішення, якщо вона не була одразу прийнята Вашими товаришами?

33. Чи відчуваєте себе невимушено, потрапивши в незнайому Вам компанію?

34. Чи охоче Ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?

35. Чи правда, що Ви не почуваетесь досить впевненим і спокійним, коли доводиться говорити щось великій групі людей?

36. Чи часто Ви спізнюєтеся на ділові зустрічі, побачення?

37. Чи правда, що у Вас багато друзів?

38. Чи часто Ви бентежитесь, відчуваєте незручність при спілкуванні з малознайомими людьми?

39. Чи правда, що Вас лякає перспектива опинитися у новому колективі?

40. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почуваетесь в оточенні великої групи своїх товаришів?

Додаток В

Тест «Я – Лідер» (А. Лутошкін)

1. Не гублюсь і не здаюся у важких ситуаціях.
2. Мої дії спрямовані на досягнення зрозумілої мені мети.
3. Я знаю, як долати труднощі.
4. Люблю шукати та пробувати нове.
5. Я легко можу переконати у чомусь моїх товаришів.
6. Я знаю, як залучити моїх товаришів до спільної справи.
7. Мені неважко досягти того, щоб усі добре працювали.
8. Усі знайомі ставляться до мене добре.
9. Я вмію розподіляти свої сили в навчанні та праці.
10. Я можу чітко відповісти на запитання, чого я хочу від життя.
11. Я добре планую свій час та роботу.
12. Я легко захоплююсь новою справою.
13. Мені легко встановити нормальні стосунки із товаришами.
14. Організуючи товаришів, намагаюся зацікавити їх.
15. Жодна людина не є для мене загадкою.
16. Вважаю важливим, щоб ті, кого я організую, були дружні.
17. Якщо маю поганий настрій, я можу не показувати це оточуючим.
18. Для мене важливим є досягнення мети.
19. Я регулярно оцінюю свою роботу та свої успіхи.
20. Я готовий ризикувати, щоб випробувати нове.
21. Перше враження, яке я справляю, зазвичай гарне.
22. У мене завжди все виходить.
23. Добре відчуваю настрій своїх товаришів.
24. Я вмію піднімати настрій у трупі своїх товаришів.
25. Я можу змусити себе вранці робити зарядку, навіть якщо цього не хочеться.

26. Я зазвичай досягаю того, чого прагну.
27. Не існує проблеми, яку я не можу вирішити.
28. Ухвалюючи рішення, перебираю різні варіанти.
29. Я вмію змусити будь-яку людину робити те, що вважаю за потрібне.
30. Я вмію правильно підібрати людей організації будь-якої справи.
31. Стосовно людей я досягаю взаєморозуміння.
32. Прагну до того, щоб мене розуміли.
33. Якщо в роботі у мене є труднощі, то я не опускаю руки.
34. Я ніколи не чинив так, як інші.
35. Я прагну вирішити всі проблеми поетапно, не відразу.
36. Я ніколи не чинив так, як інші.
37. Немає людини, яка встояла б перед моєю чарівністю.
38. При організації справ я враховую думку товаришів.
39. Я знаходжу вихід у складних ситуаціях.
40. Вважаю, що товариші, роблячи спільну справу, мають довіряти одне одному.
41. Ніхто ніколи не зіпсує мені настрій.
42. Я уявляю, як здобути авторитет серед людей.
43. Вирішуючи проблеми, використовую досвід інших.
44. Мені нецікаво займатися одноманітною, рутинною справою.
45. Мої ідеї охоче сприймаються моїми товаришами.
46. Я вмію контролювати роботу своїх товаришів.
47. Вмію знаходити спільну мову з людьми.
48. Мені легко вдається згуртувати моїх товаришів довкола якоїсь справи.

Додаток Г

Анкета

Обери одну правильну відповідь

1. Бізнес це *

- а) діяльність людини;
- б) діяльність людини, метою якої є отримання доходу;

2. Бізнес може бути направлений на *

- а) продаж товару;
- б) надання послуг;
- в) обидва варіанти;

3. Витрати це те, що *

- а) отримуємо;
- б) втрачаємо;

4. Дохід це те, що *

- а) отримуємо;
- б) втрачаємо;

5. Вкладники *

- а) вносять гроші;
 - б) позичають гроші;
-

6. Кредит це *

- а) фінансова зобов'язаність;
 - б) фінансові заощадження;
-

7. Мірилом вартості є *

- а) цінності;
 - б) гроші;
-

8. Коли людина чи підприємець планує свої доходи та витрати – це називається *

- а) кредитом;
- б) бюджетом.

Додаток Г

БІЗНЕС

I блок



- 1) Знайдіть зайве слово:



банк



послуга



магазин



фірма

- 2) Знайдіть зайву пару слів:

а) багатий – бідний;

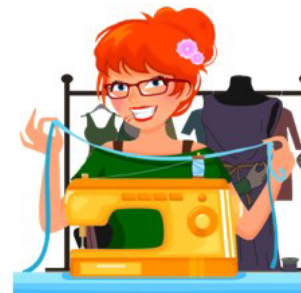
б) товар – послуга;

в) щедрий - скупий;

г) дорого – дешево.

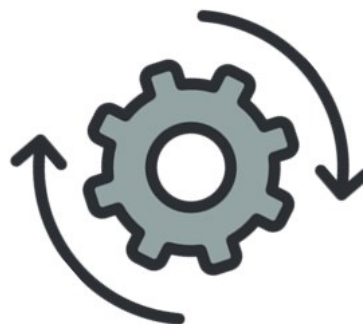
- 3) Швачка шиє за дві години одну сорочку. Скільки сорочок швачка пошиє за восьмигодинний робочий день?

- а) 8 сорочок;
- б) 5 сорочок;
- в) 4 сорочки;
- г) 6 сорочок.



- 4) У майстерню привезли 35 деталей, що зламалися. Щодня ремонтують по 5 деталей. Скільки не відремонтованих деталей залишилось через 4 дні?

- а) 3 деталі;
- б) 28 деталей;
- в) 15 деталей;
- г) 5 деталей.



- 5) Магазин реалізував 9 коробок вершкового масла, по 30 пачок в кожній, і 4 коробки по 25 пачок в кожній. Скільки всього пачок масла реалізував магазин?

- а) 270;
- б) 470;
- в) 370;
- г) 570.



- 6) Цукерня продала 15 упаковок тістечок, по 20 тістечок в кожній, і 60 упаковок тістечок, по 10 тістечок в кожній. Скільки всього продано тістечок цукернею?

- а) 90;
- б) 900;
- в) 1000;
- г) 800.



Додаток Д

II блок

ГРОШІ

Гроші – це міра вартості інших товарів, загальний засіб платежу, одна з форм накопичення заощаджень. Щодня ми маємо справу з грошима, постійно від них залежимо. Гроші визначають статки сім'ї, спроможність фірми, благополуччя держави

- 1) Яку кількість грошей треба відняти від 800 гривень, щоб вийшло 20 гривень?

- а) 600 гривень;
- б) 40 гривень;
- в) 780 гривень;
- г) 820 гривень.

- 2) Скільки копійок у 1 гривні?

- а) 1000 копійок;
- б) 10 000 копійок;
- в) 10 копійок;
- г) 100 копійок.



- 3) Скільки копійок у 3 гривнях?

- а) 3300 копійок;
- б) 10 000 копійок;
- в) 30 копійок;
- г) 300 копійок.



- 4) Іван та Євген купили однакові зошити. Іван заплатив за 5 зошитів 250 гривень. Євген заплатив за 7 зошитів 420 гривень. Хто з них купив зошити за вищою ціною?



- а) Іван;
- б) Євген;
- в) Іван та Євген купили їх за однією ціною;
- г) немає правильної відповіді.

- 5) Підприємство «А» та підприємство «Б» купили пісок у підприємства «В». Підприємство «А» заплатило за 5 т 5000 гривень. Підприємство «Б» заплатило за 7 т 7000 гривень. Хто з них купив пісок за вищою ціною?

- а) Підприємство «А»;
- б) Підприємство «Б»;
- в) Підприємство «А» та підприємство «Б» купили пісок за однією ціною;
- г) немає правильної відповіді.

- 6) Скільки цегли можна купити на 4000 гривень, якщо ціна за 1 штуку становить 20 грн.

- а) 100 тонн;
- б) 200 тонн;
- в) 300 тонн;
- г) 400 тонн.



Додаток Е

Вікторина

Міні пекарня планує випікати на день 73 буханці хліба та 95 батонів. Їх ціна 5 гривень за штуку. Скільки доходу отримає пекарня?

3 блок "Дохід"

А 840; Б 810; В 250; Г 350.

Серія запитань з кількома варіантами відповіді. Торкніться правильної відповіді, щоб продовжити.

0:06 ✓ 0

Міні пекарня планує випікати на день 73 буханці хліба та 95 батонів. Їх ціна 5 гривень за штуку. Скільки доходу отримає пекарня?

А 840; Б 810; В 250; Г 350.

0:38 ✓ 2

Прибуток від реалізації батона дорівнює 3 гривень, від булочки – 5 гривень, а хліба – 6 гривень. Який прибуток планує отримати пекарня?

А 12; Б 13; В 14; Г 15.

0:38 ✓ 2

Додаток Є

LearningApps.org

Настройки аккаунта: 17041704

4 блок

1) Шкільній бібліотеці закупили словники та підручники на 700 гривень. За словники заплатили 640 гривень. Скільки коштували підручники?

Завдання:
Оберть правильну відповідь:

60 гривень; 90 гривень;

69 гривень; 66 гривень.

LearningApps.org

Настройки аккаунта: 17041704

4 блок

2) Петрик отримав 3000 гривень доходу, а витратив 2750 гривень. Скільки грошей в нього залишилось?

50 гривень; 150 гривень;

250 гривень; 350 гривень.

LearningApps.org

Настройки аккаунта: 17041704

4 блок

6) Підприємство закупило 4 коробки м'ячких засобів по 20 пляшок у кожній. Було витрачено 88 кг. Скільки пляшок було в одній коробці?

Чудово, правильне рішення знайдено!

12 кг; 22 кг;

32 кг; 2 кг.

Додаток Ж

LearningApps.org Українська

Налаштування профілю: 17041704

Перегляд вправ Перегляд вправ Створення вправи Створити колекцію Мої матеріали

5 блок 2022-11-27 (2022-11-11)

1 / 4

1) Знайдіть закономірність і скажи, скільки гривень пропущено: 24 гривні

Завдання:
Оберіть правильну відповідь:

OK

20 гривень;

19 гривень;

18 гривень;

17 гривень.

LearningApps.org Українська

Налаштування профілю: 17041704

Перегляд вправ Перегляд вправ Створення вправи Створити колекцію Мої матеріали

5 блок 2022-11-27 (2022-11-11)

3 / 4

3) У підприємця є 500 тисяч гривень. Чи зможе він відкрити дві фірми, якщо витрати на першу фірму складають 211 тисяч гривень, а на другу – 284 тисяч гривень?

так;

ні.

LearningApps.org Українська

Налаштування профілю: 17041704

Перегляд вправ Перегляд вправ Створення вправи Створити колекцію Мої матеріали

5 блок 2022-11-27 (2022-11-11)

4 / 4

4) Знайдіть закономірність і скажи, скільки гривень пропущено: 28гривні, 24гривня, ..., 16гривень, 12 гривень.


20 гривень;


19 гривень;

18 гривень;

17 гривень.

Додаток 3

LearningApps.org Українська 


Налаштування профілю: 17041704 

Пошук: Перегляд вправ | Перегляд вправ | Створення вправи | Створити колекцію | Мої матеріали


6 блок "Податки" 2022-11-11

Good guess


Завдання:
Порахуйте залишок після сплати податків




грати одному




грати з друзями

LearningApps.org Українська 

Налаштування профілю: 17041704 

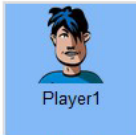
Пошук: Перегляд вправ | Перегляд вправ | Створення вправи | Створити колекцію | Мої матеріали

6 блок "Податки" 2022-11-11

Питання 1 від 2 Закрити гру 

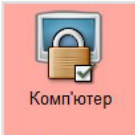
Прибуток від реалізації батона дорівнює 3 гривень, від булочки – 5 гривень, а хліба – 6 гривень. Кожного виду продукції продали по 10 штук. Скільки грошей залишиться у пекарні після сплати податку в розмірі 25 гривень? а) 115; б) 100; в) 124; г) 162.

Ваш варіант:



Player1

Бали: 0



Комп'ютер

Бали: 0