

**ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ
МАЙБУТНІХ КВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ
ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ
ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

методичні рекомендації



Ткаченко Михайло В'ячеславович,
к.п.н., викладач-методист
Державного навчального закладу
«Одеське вище професійне училище торгівлі
та технологій харчування»

e-mail: ovputtp_54@ukr.net

ЗМІСТ

ВСТУП

1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ
КВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ
ТОРГІВЛІ ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА
2. ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ
КВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ
ТОРГІВЛІ ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА
- 2.1. Проєктування формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до
підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства у змісті
професійної освіти торгово-кулінарного профілю
- 2.2. Методи формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької
діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства
- 2.3. Забезпечення формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до
підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства

ВИСНОВКИ

ЛІТЕРАТУРА

ВСТУП

В умовах динамічного технологічного розвитку виробництва сфери послуг, зокрема сфери торгівлі та ресторанного господарства, відбуваються закономірні зміни в діяльності сучасного робітника, спрямовані на її інтелектуалізацію, забезпечення тісної взаємодії розумових і практичних дій, використання отриманих знань і навичок у підприємницькій діяльності.

У сучасному економічному просторі підприємницька діяльність охоплює нові об'єкти, значно збільшується та урізноманітнюється кількість суб'єктів цієї діяльності, нового змісту набуває механізм реалізації взаємин із споживачами. У цих умовах людина виступає активним суб'єктом на ринку праці, має можливість вільно розпоряджатися головним капіталом – своєю кваліфікацією.

Ринкові відносини в Україні останнім часом набирають сил. Залежно від соціально-економічних умов темпи перетворень різні, але напрямок один – рух до ринку. В умовах становлення і розвитку ринкової економіки провідною формою господарювання має бути підприємництво – особливий вид виробничо-торгівельної діяльності, надання послуг чи посередництва, який характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на досягнення певного комерційного зиску.

Бізнес, підприємництво, комерційна діяльність стають природною складовою частиною української економіки, що свідчить про її рух до ринкових форм та методів господарювання. Для багатьох людей бізнес стає основним видом роботи або формою вторинної зайнятості. Особливо прагне до участі в бізнесі молоде покоління.

Підприємницька діяльність як сучасна система управління фірмою, підприємством, існуючих в умовах ринкової економіки, передбачає створення умов, необхідних для їх ефективного функціонування та розвитку виробничо-господарської діяльності. Широкий вихід вітчизняних підприємств і об'єднань на світові ринки обумовлює необхідність вивчення та знання практики.

На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується посиленням вимог до підготовки кадрів для сфери обслуговування, стає обґрунтованою потреба вдосконалення підготовки здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти (далі – ЗП(ПТ)О).

Задоволення сучасних і перспективних потреб ринку праці в кваліфікованих, конкурентоспроможних працівниках, які мають широкий політехнічний світогляд, професійну мобільність, високу загальну і виробничу культуру, розглядається як одна із головних цілей професійної (професійно-технічної) освіти (далі – П(ПТ)О) в умовах сьогодення.

Необхідність досягнення якісно нового рівня підготовки здобувачів освіти й у подальшому забезпеченні готовності випускників до професійної діяльності, які володіють підприємницькою компетентністю, спричинила пошук ефективних засобів використання нових технологій навчання, визначення нових шляхів розвитку підприємницької компетентності.

Професії сфери торгівлі та ресторанного господарства користуються широким попитом у населення та на ринку праці.

1. Концептуальні засади формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства

Сучасні економічні, політичні й соціальні зміни у суспільстві потребують від молоді здатності швидко адаптуватися в самостійному житті, інтегрувати здобуті знання у практичній діяльності, реалізовувати здобуті знання, цілеспрямовано використовувати власний потенціал як для самореалізації, так і в інтересах суспільства, держави.

В умовах трансформації економіки України в соціально-орієнтовану існує потреба в професійних підприємцях, які здатні займатися підприємницькою діяльністю. Тому дедалі більшого значення набуває удосконалення системи П(ПТ)О з питань створення необхідних умов для інноваційного розвитку професійного навчання, формування у здобувачів освіти лідерських та підприємницьких якостей, підготовки молодого покоління до ефективної діяльності в ринкових умовах.

Загальна мета формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства обґрунтована розумінням основного призначення П(ПТ)О, зокрема: забезпечення робітничих кадрів потрібним кваліфікаційним рівнем, який відповідає вимогам і попиту сучасного виробництва, сприяння в оволодінні сучасними виробничими технологіями, підготовленості майбутніх фахівців не тільки на виконання виробничих процесів, спрямованих на виготовлення якісної продукції, а і до вирішення реальних підприємницьких завдань на основі отриманих знань, умінь у сфері економіки, маркетингу, менеджменту, права і початкового досвіду практичної підприємницької діяльності.

На жаль, серед головних недоліків професійної підготовки майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства, які увійшли у протиріччя з сучасними потребами розвитку малого та середнього бізнесу в Україні і вимогам здатності особистості до підприємницької діяльності, можна назвати такі, як недостатній рівень формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності у змісті П(ПТ)О кулінарного профілю; низький рівень забезпечення формування підприємницької компетентності здобувачів освіти шляхом впровадження в освітній процес відповідних форм і методів, низька мотивація до практичної підприємницької ініціативи.

Подолання означених протиріч потребує переосмислення концептуальних засад формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності, яка передбачає формування економічного мислення, розуміння базових економічних, фінансових категорій, володіння навиками ефективної господарської діяльності, знанням чинного законодавства; аргументованої мотивації свідомо підвищувати свій кваліфікаційний рівень; здатність особистості до самореалізації, самовдосконалення, саморозвитку, соціальної відповідальності.

Напрями розв'язання проблеми підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності розкрито у роботах В.Дрижака, Д.Закатнова, С.Мельника, Н.Пасічник, Н.Побірченко, О.Тополь та інших дослідників. Деякі аспекти підприємницької підготовки учнів ЗП(ПТ)О висвітлено у дослідженнях М.Бойко, Л.Козачок, Н.Побірченко, Н.Покатиловського, І.Прокопенка, О.Семенюк, О.Щербак та ін. Практичні аспекти професійної підготовки фахівців ресторанної справи висвітлені в наукових працях І.Гайового (формування практичних умінь); М.Пальчук (організація практичного навчання); Т.Стахмач (розвиток самостійності) та ін.

Важливими організаційно-педагогічними умовами формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності є: оновлення

змісту П(ПТ)О торгово-кулінарного профілю, впровадження авторського навчального курсу «Підприємницька діяльність», творчих завдань, критеріїв їх оцінювання, організація діяльності, професійних факультативів, конкурсів; залучення здобувачів освіти ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю до участі у конференціях, семінарах.

2. Педагогічні умови формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства

2.1. Формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства у змісті професійної освіти торгово-кулінарного профілю

Аналіз вітчизняних та зарубіжних досліджень свідчить про необхідність посилення у структурі змісту професійної освіти ролі формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності. Проектуючи зміст професійного навчання щодо формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності, доцільно враховувати значущість навчального матеріалу для успішного формування підприємницької компетентності, специфіку розподіленого між навчальними предметами матеріалу з огляду на систематизацію наукових знань та їх дидактичну інтерпретацію, соціальні, дидактичні та методичні можливості реалізації навчального матеріалу в процесі навчання.

Термін «проектування» означає створення проекту, формування припущення, намічання плану. Під проектуванням формування підприємницької компетентності у змісті теоретичного та виробничого навчання розуміється відбір таких знань, які зумовлюють забезпечення формування підприємницької компетентності, що дозволить майбутнім фахівцям торгівлі та ресторанного господарства у майбутньому діяти ефективно в ситуаціях професійного зростання та визначитись у сфері підприємницької діяльності.

Проектування формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності ґрунтується на сукупності фундаментальних понять, законів, теорій, які визначають сучасну природничо-наукову та соціальну картину світу; основних галузях застосування теоретичних знань; методологічних знаннях (у тому числі інформацію про історію пізнання), що забезпечить свідоме засвоєння та розвиток мислення; інформаційно важливих наукових і соціальних проблемах; узагальнених ідеях і положеннях, що дають уявлення про єдність та розвиток світу тощо.

Проектування формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності у змісті професійної освіти торгово-кулінарного профілю вимагає, перш за все, предметного аналізу організації освітнього процесу підготовки майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства у ЗП(ПТ)О, тобто аналізу навчальних планів, в яких визначено термін навчання, навчальні предмети, послідовність їх вивчення за роками навчання, кількість годин, яка відводиться на кожний предмет упродовж кожного року навчання.

Дидактичне прогнозування змісту П(ПТ)О торгово-кулінарного профілю, його відбір та проектування, формування здійснюються на основі загальнодидактичних принципів і критеріїв відбору з урахуванням специфіки галузі торгівлі та харчування і особливостей навчальних предметів. Критерії (в перекладі з грецької – «відмінні ознаки, мірила») мають менш загальний характер порівняно з принципами і сприяють їх реалізації. Критерієм відбору змісту професійної освіти торгово-кулінарного профілю можна вважати таку відмінну ознаку, яка має визначальний характер і набуває пріоритетності в процесі конкретного наповнення визначених компонентів змісту освіти.

У процесі проектування формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності у складовій змісту професійної освіти пріоритетного значення набуває навчальний матеріал, який, по-перше, сприяє формуванню у підлітків активної соціальної позиції, готовності постійно навчатися у професійному, особистому і суспільному житті, сприяє формуванню здатності адаптуватися до умов суспільного життя, готовності брати на себе відповідальність тощо.

По-друге, актуальності набуває навчальний матеріал, який забезпечує опанування здобувачами освіти професійними компетенціями, формує у здобувачів освіти підприємницьку компетентність, сприяє спроможності особистості до самореалізації, саморозвитку.

По-третє, акцентується увага на необхідності оволодіння різними способами пізнавальної діяльності. Значна увага приділяється методам рефлексивного мислення.

По-четверте, особливого значення в змісті П(ПТ)О набувають уміння здобувати, осмислювати і використовувати різноманітну навчальну інформацію, оволодівати інформаційними технологіями.

Проектуючи формування підприємницької компетентності, у складовій змісту професійної освіти кулінарного профілю доцільно враховувати такі принципи, як принцип – основа, початок – це головне, вихідне положення будь-якої теорії вчення. Так, **принципи стандартизації** є одним з головних, оскільки основним засобом перевірки і контролю результатів засвоєння змісту професійної освіти, а також пошуку шляхів їх ефективного досягнення, є його стандартизація. Необхідно зазначити, що стандарти не обмежують творчість педагога. Їх призначення – забезпечувати гарантований мінімум обов’язкової професійної підготовки кожного учня, єдині освітні вимоги до якості професійних знань, умінь та навичок, єдину об’єктивну оцінку успішності роботи професійно-технічних навчальних закладів. Стандарти повинні захищати здобувачів освіти від перевантаження, визначаючи максимально допустимий обсяг навантаження, виконувати діагностичну роль у визначенні загального стану професійної підготовки, сприяти досягненню більш високих результатів. Відповідно до принципу стандартизації проектування формування підприємницької компетентності у змісті П(ПТ)О майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства зорієнтовано на освітньо-кваліфікаційну характеристику, яка надає в узагальненому вигляді уяву щодо змісту П(ПТ)О, визначає мету, результат підготовки робітника і передбачає поступове розширення його професійного поля діяльності.

Важливим принципом проектування формування підприємницької компетентності у складовій змісту професійної освіти торгово-кулінарного профілю є **випереджувальний характер професійної підготовки**, що забезпечить майбутнім фахівцям торгівлі та ресторанного господарства спроможність уміло використовувати знання та вміння, необхідні для ефективної професійної діяльності, тобто аналізувати, творчо мислити, передбачати наслідки своїх дій, використовувати здобуту інформацію для підвищення своєї кваліфікації та у подальшій підприємницькій діяльності.

У виробленні наукової позиції стосовно проектування формування підприємницької компетентності у змісті П(ПТ)О слід враховувати чинник її старіння, що пов’язано із прискоренням науково-технічного прогресу, змін у податковій системі та законодавчій базі щодо розвитку підприємницької діяльності. Тому право, так би мовити, на життя має те знання, яке не лише засвідчує той чи інший факт, а й задає однозначно перспективи розвитку певного галузевого напрямку. Визначення таких знань за спрямованістю має забезпечити зберігання і трансформацію фундаментальних наукових знань у кожному навчальному курсі. Такі знання мусять складати єдину основу, що визначається критерієм стабільності. Від неї безпосередньо залежить рівень глибини викладання конкретного навчального предмета, ступінь його фундаменталізації. У зв’язку з цим, одним з пріоритетних принципів, відповідно

до яких проєктується формування підприємницької компетентності у складовій змісту професійної освіти кулінарного профілю, можна вважати принцип фундаменталізації наукових знань.

Одним із основних критеріїв, за якими оцінюють діяльність працівників торгівлі та ресторанного господарства, є культура обслуговування. Тому у проєктуванні формування підприємницької компетентності у складовій змісту професійної освіти має також впливати радикальна гуманізація освіти, посилення особистісного виміру в педагогічній науці, орієнтація на людину та фундаментальні цінності.

Гуманітаризація змісту освіти знаходить прояв у посиленні гуманітарної спрямованості загальнотехнічних і спеціальних предметів. Посилення гуманітарної спрямованості предметів професійно-теоретичної підготовки якнайкраще сприяє вихованню естетично розвиненої, творчої особистості. Завдяки предметам гуманітарної підготовки (українська мова, історія України, всесвітня історія, іноземна мова) збагачується внутрішній світ учня, формується їх свідомість, розвиваються інтелектуальні та творчі здібності.

Одним із основних критеріїв, за якими оцінюють працівників закладів торгівлі та ресторанного господарства – культура обслуговування. Предмет «Професійна етика» надає знання щодо етикету, секретів гостинності, етики спілкування, що сприяє вихованню у здобувачів освіти доброти, вихованості, ввічливості, привітності. Предмет «Психологія» включає навчальний матеріал, який допоможе майбутнім фахівцям торгівлі та ресторанного господарства зрозуміти поведінку клієнтів для вибору найкращого варіанту їх обслуговування; враховувати особливості темпераменту клієнтів, тому що при обслуговуванні кожного з них необхідна різна тактика тощо. Предмети «Організація обслуговування», «Технологія приготування їжі» включає поняття не тільки щодо санітарного стану закладу, рівень механізації основних виробничих процесів, наявність реклами, якість приготування і оформлення страв, а й гарне сервірування столів, високу техніку обслуговування, спілкування з обслуговуючим персоналом.

Рівень знань в області основ економіки, маркетингу, менеджменту, підприємницького права забезпечують спрямованість предметів професійно-теоретичної підготовки, що передбачає формування у майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства економічного та фінансового образу мислення, допомагає засвоїти понятійний апарат, сформувані багаж знань і практичних навичок, забезпечити рівень сформованості ділових якостей, елементів підприємницької культури, рівень готовності до прийняття економічно-обґрунтованого рішення щодо підприємницької діяльності.

Забезпечує професійне становлення майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства професійно-практична підготовка. Зокрема, виробниче навчання передбачає знайомство з підприємствами торгівлі та ресторанного господарства (ресторан, кафе, бар, супермаркет), правилами та нормами безпеки праці. Здобувачі освіти вчаться виконувати роботи на основі технічної документації; вирішувати навчально-виробничі завдання з урахуванням кінцевого результату технологічного процесу або виробництва в цілому. Це надає можливість в комплексі охопити всі сторони реальної діяльності закладів торгівлі та ресторанного господарства.

Під час виробничої практики майбутні фахівці торгівлі та ресторанного господарства на робочих місцях в закладах торгівлі та ресторанного господарства вчаться самостійно виконувати передбачені освітньо-кваліфікаційною характеристикою різні види робіт, наприклад: приготування їжі, оздоблення виробів, сервірування столів, прийом і виконання замовлення. Майбутні робітники знайомляться з режимом технологічних процесів, правилами технічної експлуатації устаткування, формами обслуговування відвідувачів, технології щодо раціонального використання сировини, оформлення меню та інше.

У конструюванні формування підприємницької компетентності у складовій змісту навчального матеріалу важливе значення має **принцип систематичності і послідовності**, який відображає логіку навчальної дисципліни і виявляється у встановленні доцільних міжпредметних зв'язків в освітньому процесі, зв'язків теоретичного і виробничого навчання, а також зв'язків між окремими темами й розділами предметів професійно-технічної підготовки. Названий принцип реалізується шляхом поступового ускладнення теоретичного і практичного матеріалу в навчальних програмах.

Одним з напрямів реалізації **принципу системності** є створення спеціальних комплексів-систем (блоків, модулів), що відображають розвиток системних наукових уявлень. Між цими комплексами встановлюються певні логічні та змістові відношення, які можуть змінюватись, забезпечуючи трансформацію знань.

Враховуючи **принцип доступності і посиленості** у проєктуванні підприємницької компетентності, у складовій змісту П(ПТ)О торгово-кулінарного профілю доцільно звертати увагу на те, що навчальний матеріал змістом і формою, а виробничі завдання – методами виконання відповідали б загальноосвітньому, інтелектуальному та фізичному рівню підготовки учнів. У свою чергу, рівень складності, без якої неможлива навчальна діяльність взагалі, повинен визначатися віковими особливостями майбутніх робітників. Зміст професійного навчання вважається доступним, якщо логіка побудови програм з окремих навчальних предметів передбачає поступове ускладнення пізнавальних та трудових завдань у певній послідовності, що сприяє розвитку розумових можливостей і фізичних сил підлітка.

Отже, в процесі проєктування формування підприємницької компетентності у складовій змісту П(ПТ)О торгово-кулінарного профілю необхідно враховувати динаміку інноваційного розвитку галузі харчування, закономірності педагогічного процесу, що гарантує реалізацію освітніх, розвивальних і виховних завдань, забезпечує наступність навчання від загального до часткового, від простого до складного (поетапне оволодіння кваліфікаційним розрядом). Проєктування передбачає послідовне виділення у навчальному матеріалі структурних елементів (розділів), враховуючи їх призначення (провідні функції), визначаючи внутрішньопредметні зв'язки, водночас вилучення повторів, застарілої інформації щодо сучасних зрушень і перетворень у стратегічному ресурсному потенціалі харчової індустрії.

Важливе значення у проєктуванні формування підприємницької компетентності у складовій змісту професійної освіти кулінарного профілю має впровадження у процес підготовки майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства авторського курсу «Підприємницька діяльність» (додаток 1). Розроблення програми зумовлено розвитком малого підприємництва як одного із стратегічно важливих умов економічного зростання, що потребує забезпечення рівня професійної підготовки шляхом формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства та готовності до підприємницької діяльності.

Курс розраховано на здобувачів ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю.

Теоретичний матеріал вивчається на семінарських заняттях та у процесі виконання практичних завдань під час розробки бізнес-плану. Основні завдання названого курсу полягають у тому, щоб розкрити основи підприємницької діяльності, економічну сутність підприємництва, організаційно-правові форми підприємницької діяльності; формувати у здобувачів освіти економічне мислення, розуміння базових економічних категорій, навчити здобувачів освіти використовувати засвоєні знання й навички підприємницької діяльності.

Предметом навчального курсу «Підприємницька діяльність» є пошук ефективних методів роботи, які допоможуть здобувачам освіти зрозуміти базові економічні і фінансові категорії, спроможність їх використання у підприємницькій діяльності, формувати вміння та навички ефективної господарської діяльності, що обумовить розвиток підприємницької ініціативи майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства.

Вивчення навчального курсу ґрунтується на знаннях, якими учні оволоділи під час вивчення таких спеціальних дисциплін, як «Основи економічних знань», «Основи правових знань», «Основи маркетингу», «Основи економіки», «Психологія і етика ділових відносин», «Ділова українська мова», «Калькуляція і облік»

Комплекс навчально-методичного забезпечення навчального курсу «Підприємницька діяльність» складається з навчальної програми, поурочно-тематичного плану, дидактичного матеріалу щодо забезпечення організації освітнього процесу навчання, критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти.

Загальний обсяг годин, який відводиться на вивчення навчального курсу «Підприємницька діяльність», складає 24 години (теоретична й практична частини). На теоретичне навчання відводиться 21 година, на практичне навчання – 3.

Робоча навчальна програма з навчального курсу «Підприємницька діяльність» визначає зміст і обсяг професійних знань, умінь і навичок учнів, а також способи і методи їх формування, містить знання особистісно розвивального характеру. Зміст курсу враховує особливості, притаманні сучасним вимогам до функціонування підприємства, формування підприємницької компетентності, культури особистості майбутнього фахівця торгівлі та ресторанного господарства, збагачення його внутрішнього світу.

Проведення практичних занять сприяє закріпленню теоретичного матеріалу та удосконаленню практичних навичок здобувачів освіти, які безпосередньо необхідні у підприємницькій діяльності. По завершенню курсу «Підприємницька діяльність» здобувач освіти повинен знати: історію виникнення та розвитку підприємств торгівлі та ресторанного господарства, їх класифікацію та характерні риси, принципи організації діяльності, економічну сутність підприємництва, організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Повинен вміти: розробити бізнес-план – документ, який детально описує всі аспекти запланованої підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації.

Поурочно-тематичний план курсу складається викладачем відповідно до робочої навчальної програми, розглядається і схвалюється на засіданні циклової методичної комісії й затверджується заступником директора з навчально-виробничої роботи.

Дидактичний матеріал для організації навчальних занять складається з практичних і контрольних завдань, які дають можливість контролювати результативність засвоєння навчального матеріалу.

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти з навчального курсу ґрунтуються на вимогах, діючих нормативно-правових актів у галузі П(ПТ)О та освітньо-кваліфікаційних характеристик професій сфери торгівлі та ресторанного господарства.

Робоча навчальна програма курсу містить 6 тем, на вивчення яких передбачено 24 навчальні години, 16 з яких відводиться на лекції, 5 – на семінарські заняття, 3 – на лабораторно-практичну роботу. На практичне оцінювання винесені завдання з розробки бізнес-плану щодо реалізації комерційної ідеї. Учні розробляють бізнес-план відповідно до дійсної методики з бізнес-планування, яка включає характеристику бізнес-плану, опис підприємства, характеристику продукції, послуг, план маркетингу, інвестиційний, виробничий, організаційний та фінансовий плани.

Особливу увагу та зацікавленість викликає тема «Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності», зміст якої знайомить здобувачів освіти з основними видами підприємств торгівлі та ресторанного господарства, їх класифікацією, правовими умовами організації та здійснення підприємницької діяльності.

Навчальна програма «Підприємницька діяльність» наближає здобувачів освіти до сучасних вимог організації виробництва, знайомить їх з формами і принципами створення власної справи. У програмі приділяється значна увага природі та економічній сутності підприємництва.

Навчальний матеріал передбачає ознайомлення здобувачів освіти з поняттям «підприємництво», основними функціями підприємництва та комплексної характеристики його сучасної сутності, умовами та принципами підприємницької діяльності, організаційно-правовими формами підприємств та підприємницької діяльності, ціновою політикою, фінансами підприємства та фінансовим менеджментом, правами та обов'язками підприємців, управлінням підприємством тощо.

Програма достатньо глибоко розкриває напрями професійної діяльності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства завдяки семінарським заняттям, зокрема з тем «Сутність і структура економічної власності», «Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності», «Менеджмент і маркетинг у підприємницькій діяльності».

Розроблено також критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти з освоєння навчального матеріалу. Вже на початку навчального курсу здобувачів освіти знайомлять з переліком питань для підсумкової атестації.

Проектування формування підприємницької компетентності у складовій змісту професійної освіти торгово-кулінарного профілю буде результативним за умов, якщо зміст навчальних дисциплін буде структуровано, виходячи з логіки побудови системи професійної діяльності робітників; ґрунтуватися на узагальнених теоретичних основах і відображати професійні дії, необхідні у підприємницькій діяльності. Проектуючи формування підприємницької діяльності у складовій змісту П(ПТ)О кваліфікованих робітників торгово-кулінарного профілю, навчальний матеріал необхідно відбирати так, щоб здобувачі освіти усвідомлювали суспільну значущість та розкривали природні підприємницькі нахили.

Формування підприємницької компетентності у складовій змісту П(ПТ)О торгово-кулінарного профілю повинно проектуватися так, щоб забезпечити формування професійної мобільності й швидку адаптацію випускників ЗП(ПТ)О до сучасних умов виробництва, розвиток творчих здібностей, формування громадянської позиції та національної самосвідомості, готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства використовувати набуті знання у підприємницькій діяльності.

2.2. Методи формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства

Формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності розглядається як система педагогічних дій, спрямованих на формування економічного мислення, розуміння базових економічних, фінансових категорій, здатності самостійно засвоювати економічну інформацію, аналізувати її, приймати обґрунтовані рішення, прагнення застосовувати засвоєні знання у підприємницькій діяльності, складовими якої визначені пізнавальний, ціннісно-орієнтаційний, комунікативний, інтегративний компоненти.

На основі аналізу педагогічної літератури з даного питання можна визначити, що ефективність формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності в процесі теоретичної та практичної підготовки в закладах професійної (професійно-технічної) освіти торгово-кулінарного профілю, здійснюється на основі раціонально відібраних сучасних методів навчання.

Добір методів відповідно до мети та змісту навчання, вікових особливостей здобувачів освіти сприяє розвитку їхніх пізнавальних здібностей, озброєнню їх уміннями й навичками використовувати здобуті знання на практиці, готує здобувачів освіти до самостійного набуття знань, формує їхній світогляд, забезпечує здатність особистості до самореалізації, саморозвитку.

Педагогічні методи реалізуються через сукупність певних прийомів навчання – структурних компонентів, методів, окремих операцій, розумових чи практичних дій викладача або здобувачів освіти, які розкривають чи доповнюють спосіб засвоєння матеріалу, що виражає цей метод. Наприклад, метод формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності, як бесіда, включає прийоми: виклад інформації, активізацію уваги та мислення, прийоми запам'ятовування, ілюстрації, демонстрації тощо. Відзначаючи, що одні й ті самі прийоми можуть бути складовими різних методів, український педагог В.Шаталов підкреслював, що в його арсеналі напрацьовано більше тисячі прийомів, у той же час він використовує під час викладання лише 30 методів.

Методи навчання не тільки спрямовані на передачу та сприймання знань, умінь і навичок, а й мають значно ширший діапазон дій, який виявляється у функціях освітнього процесу: освітній, виховній, розвивальній.

Аналізуючи методи навчання, що забезпечують формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності в процесі теоретичної підготовки в ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю, слід визначити словесні методи навчання – монологічний виклад навчального матеріалу, тобто *розповідь*, яка використовується для послідовного, емоційного повідомлення знань. Важливо обмірковано добирати приклади, факти, які сприяють формуванню готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності, виражено акцентувати увагу здобувачів освіти на поясненні окремих зв'язків об'єктів, що вивчаються. Якщо аналіз фактів, зв'язків і прикладів під час розповіді забезпечує усвідомлення здобувачами освіти основного змісту навчального матеріалу, то можна стверджувати про перехід цього прийому у метод *пояснення*. Максимального ефекту пояснення досягає у тому випадку, якщо поєднується з описом, бесідою, супроводжується використанням наочностей, особливо при вивченні предметів, які пов'язані з розвитком професійної активності у підприємливості. Ефективність зазначеного методу залежить головним чином від уміння викладача розповідати, дохідливості та доступності інформації, від поєднання його з іншими методами навчання.

З метою актуалізації відомих і засвоєння нових знань шляхом самостійних роздумів, висновків і узагальнень у процесі формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності у ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю використовується такий словесний питально-відповідний метод навчання, як *бесіда* – діалог між викладачем та здобувачем освіти, який дає можливість за допомогою цілеспрямованих і сформульованих питань зорієнтувати здобувачів освіти на активізацію отримання знань. Бесіда передбачає створення сприятливих умов для оперативного управління процесом формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності, особливо в поєднанні з розповіддю, лекцією, наочними методами, що забезпечують формування цілісної системи знань.

Лекція служить для пояснення важкої та складної теми. Її типовими ознаками є великий обсяг, складність логічних побудов, сконцентрованість розумових образів, доведень і узагальнень (часто розглядається як форма організації навчання), тривалість у часі, запис плану та рекомендованої літератури, введення та характеристика нових понять, розкриття та деталізація матеріалу, завершальні висновки викладача, відповіді на запитання.

Проблемною є така *лекція*, що містить у собі проблемні, дискусійні твердження, варіанти вирішення яких досягаються обов'язковим обговоренням їх між усіма присутніми. Цьому передують монолог викладача, в якому він вводить слухачів у проблему, вказує на можливі підходи до її аналізу на матеріалі співставлення різних факторів та теорій і знайомить з деякими умовами та прецедентами її розв'язання, створюючи тим самим грант для проблематизації зовнішнього діалогу.

Пояснювально-ілюстративний метод передбачає широке застосування наочності та усного і писемного мовлення. Використовується під час введення понять, базових економічних, фінансових категорій, забезпечує професійне спрямування навчального матеріалу, сприяє свідомому використанню знань у майбутній професійній діяльності та спроможності використовувати отримані знання й навички у підприємницькій діяльності.

Індуктивний метод (індукція – від латинського *inductio* – зведення, вид узагальнення, який пов'язаний із передбаченням спостережень та експериментів на основі даних досвіду) у практичній педагогіці втілюється у принципі: від часткового до загального, від конкретного до абстрактного.

Дедуктивний метод активніше розвиває абстрактне мислення, сприяє засвоєнню навчального матеріалу на основі узагальнень.

Пояснювально-репродуктивні методи передбачають відтворення репродукції як засобу повторення готових зразків або робота за готовими зразками.

Творчі, *проблемно-пошукові методи* (М.Скаткін, І.Лернер), на відміну від репродуктивних, пояснювально-ілюстративних, зорієнтовані на самостійну, творчу пізнавальну діяльність учнів. Під час проблемного навчання викладач не повідомляє знання в готовому вигляді, а ставить перед здобувачем освіти завдання (проблему), зацікавлює його, викликає в нього бажання знайти спосіб розв'язання. За ступенем пізнавальної самостійності здобувачів освіти проблемне навчання здійснюється в трьох основних формах: проблемний виклад, частково-пошукова діяльність, самостійна дослідницька діяльність. Метод проблемного викладу характеризується тим, що викладач ставить проблему. Ланцюгом міркувань він розкриває її розв'язання, щоб показати труднощі, які зустрічаються на шляху, способи і варіанти їх подолання. В умовах частково-пошукової діяльності робота, в основному, керується викладачем з допомогою спеціальних запитань, які спонукають здобувачів освіти до самостійного розміркування. Так, на заняттях з предмета «Основи економіки» здобувачам освіти пропонується питання «Блага, які дає людині економіка», розв'язати та проаналізувати завдання, ситуації економічного змісту. Дослідницька діяльність є самостійним пошуком здобувачем освіти розв'язання проблеми. Використання дослідницького методу навчання сприяє вдосконаленню навичок творчого пошуку, розвиває вміння відстоювати своє бачення проблеми, свою індивідуальну точку зору. Технологія проблемного навчання сприяє не тільки набуттю здобувачами освіти необхідної системи знань, умінь та навичок, але й досягненню високого рівня їх розумового розвитку, формуванню в них здатності до самостійного оволодіння знань шляхом власної творчої діяльності, сприяє свідомо підвищувати свій кваліфікаційний рівень, забезпечує здатність до використання набутих знань у професійній діяльності.

Важливою для формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності є *навчальна робота здобувачів освіти під керівництвом педагогічного працівника і самостійна робота*. Власне кажучи, елементи самостійної роботи здобувачів освіти тут об'єднуються з інструктуванням, допомогою педагога, у результаті чого майбутні фахівці торгівлі та ресторанного господарства набувають навичок самостійності. Пізнавальна робота на уроці передбачає поділ навчального матеріалу на частини, виконання необхідних дій із запам'ятовуванням, розуміння, порівняння, класифікації. Домашні завдання мають позитивний вплив на розумовий розвиток, виховання підлітків, сприяють виробленню у них навичок самостійної пізнавальної діяльності. Забезпечує можливість багаторазово опрацьовувати навчальну інформацію в доступному для учня темпі і в зручний час – *робота з книгою*.

Один з варіантів продуктивного навчання є *проектне навчання*, метою якого є не засвоєння суми знань із проходження освітніх програм, а реальне використання, розвиток та збагачення власного досвіду здобувачів освіти та їх уявлення про світ. Проектна технологія

використовує всі кращі ідеї традиційної та сучасної методики викладання. Навчальне проектування орієнтоване на самостійну діяльність здобувачів освіти: індивідуальну, групову або колективну, яку здобувачі освіти виконують упродовж певного часу.

Виконання проєктів передбачає самостійне дослідження здобувачами освіти певних тем протягом виділеного на це часу. Даний метод допомагає здобувачам освіти прослідкувати взаємозв'язок між навчальним матеріалом і навколишнім світом, формує у здобувачів освіти практичні навички організації власної професійної діяльності та планування робочого часу, дозволяє під наглядом педагога контролювати своє навчання, створює можливості співпраці здобувачів освіти з однолітками та зі старшими, дає здобувачам освіти практичні навички публічної презентації та захисту власних творчих знахідок і думок.

В обміні поглядами на конкретну проблему з метою набуття нових знань, зміцнення власної думки, формування вміння її відстоювати полягає суть навчальної *дискусії*. Грамотному, цивілізованому проведенню дискусії сприяють створені за участю здобувачів освіти правила, які визначають норми поведінки учасників дискусії.

У процесі навчання ефективно застосовувати *практичний метод*, який передбачає використання теоретичних знань на практиці. Наприклад, здобувачі освіти виконують практичну роботу з теми «Бізнес-планування», розробляючи бізнес-план як модель діяльності підприємства, де чітко повинна бути викладена суть підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації та охарактеризовані ринкові, виробничі, організаційні і фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості його управління. Визначається структура, зміст, формат бізнес-плану, над якими будуть працювати здобувачі освіти. Після завершення практичної роботи здобувачі освіти аналізують виконану роботу, визначають причини виникнення помилок, роблять висновки щодо подальшого запобігання їх. Опрацюванню знань здобувачами освіти при виконанні практичного завдання з розробки бізнес-плану підприємницького проєкту забезпечать інструктивно-методичні матеріали (додаток 2).

Семінарські заняття (як метод навчальної роботи) проводиться під час вивчення таких тем, як: «Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності», «Сутність, структура економічної власності», «Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності», «Бізнес-планування» у формі розгорнутої бесіди, обговорення доповідей і творчих робіт. Викладач наперед визначає тему, мету і завдання семінару, формулює основні і додаткові питання з тем, розподіляє завдання між здобувачами освіти з врахуванням їх індивідуальних можливостей, підбирає літературу, проводить групові та індивідуальні консультації, перевіряє конспекти.

Під час вибору та застосуванні окремих методів і прийомів навчання, дозуванні домашніх завдань, визначенні варіантів контрольних завдань (за ступенем їхньої складності) враховуються індивідуально-психологічні особливості здобувачів освіти, тобто реалізується принцип індивідуалізації навчання.

Діяльність здобувачів освіти стає більш ефективною, результативною якщо в процесі формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності використовувати технології навчальної діяльності у парах. (А.Г.Рівін). Здобувачі освіти працюють у парах, які мають не постійний, а змінний склад, де співбесідника не можна уникнути – навчання ведеться у формі діалогу. Швидко і якісне засвоєння навчального матеріалу забезпечується тим, що отримана інформація майже зразу використовується в процесі спільної діяльності, передається іншим учасникам колективної навчальної роботи з поясненнями. Активність здобувачів освіти поступово піднімається на якісно новий рівень, джерелом її служить власні пізнавальні мотиви. Активне спілкування здобувачів освіти у процесі навчання сприяє перетворенню вчення з індивідуальної діяльності в сумісну працю. Мета такої праці – обмін інформацією, порівняння, взаємооцінювання, пізнання своїх можливостей, вплив людини на людину.

В окрему групу доцільно виділити *бінарні, інтегровані (універсальні)* методи формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності. Бінарні – подвійні, коли метод і форма зливаються в єдине ціле або два методи поєднуються в один: наочно-ілюстративний метод, наочно-проблемний, наочно-практичний, наочно-дослідницький (М.Верзілін, А.Пінкевич) Інтегровані (універсальні) – це поєднання трьох-п'яти методів у єдине ціле під час організації навчання. Ці методи доцільно використовувати під час викладання інтегрованих навчальних курсів.

Цінним методом формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності можна назвати *метод пізнавальних ігор*, який ґрунтується на створенні в освітньому процесі ігрових ситуацій. Спосіб створення ситуації пізнавального спору також відноситься до методів стимулювання і мотивації навчання. В якості прийому стимулювання часто застосовується аналіз життєвих ситуацій. Цей метод навчання безпосередньо стимулює навчання за рахунок максимальної конкретизації знань.

Одним з дієвих прийомів стимулювання інтересу до навчання є створення для учнів, які зазнають певних труднощів у навчанні, *ситуації успіху*. Відомо, що без переживань і радощів успіху неможливо розраховувати на подальші успіхи в подоланні навчальних труднощів. Тому викладачі так підбирають навчальний матеріал, щоб здобувачі освіти отримали на відповідному етапі доступне для них завдання, що дало б їм впевненості в собі. Ситуації успіху створюються і шляхом диференціації допомоги учням у виконанні навчальних завдань одних і тих же рівнів складності. Важливу роль у створенні ситуації успіху відіграє забезпечення сприятливої морально-психологічної атмосфери в ході виконання тих або інших навчальних завдань. Сприятливий мікроклімат під час навчання знижує почуття невпевненості здобувачів освіти у собі.

За останні двадцять років великого розповсюдження та застосування набули нетрадиційні методи навчання. Серед них певної уваги заслуговують так звані «активні» методи навчання, особливістю яких є спонукання здобувачів освіти та викладачів до активності, обов'язкової взаємодії в процесі навчання здобувачів освіти між собою чи з іншими суб'єктами освітнього процесу. Виділяють такі основні методи активного навчання (Є.А.Литвиненко, В.І.Рибальський): дидактичні ігри, аналіз конкретних ситуацій, активне програмоване навчання, ігрове проектування, стажування та проблемна лекція, «мозковий штурм». Методи активного навчання використовуються для тренування та розвитку творчого мислення здобувачів освіти, формування в них відповідних практичних умінь та навичок. Вони стимулюють і підвищують інтерес до занять, активізують та загострюють сприймання навчального матеріалу.

Дидактичні ігри – спеціально створені ситуації (моделі реальності), з яких здобувачам освіти запропоновано знайти вихід. За такої умови здобувач освіти є активним перетворювачем дійсності. Серед дидактичних ігор, які використовують в практиці навчання можна назвати: предметні, ігри-подорожі, вікторини, ділові та рольові ігри, які дають можливість учням відчувати себе не тільки на робочому місці, а і підприємцем. Здобувачі освіти можуть виступати консультантами, арбітрами, різного рівня керівниками, взявши на себе відповідальність не тільки за результати своєї роботи, а й за організацію підприємства.

Аналізу конкретних ситуацій як нетрадиційному методу навчання властиві наявність складного завдання чи проблеми, формулювання викладачем контрольних запитань з даної проблеми, обговорення можливих варіантів її вирішення.

Метод *активного програмованого навчання* характеризується однією специфічною рисою – поінформованістю викладача у правильному чи найоптимальнішому вирішенні поставленої перед здобувачами освіти проблеми.

Що стосується методу *ігрового проектування*, то під час його використання відсутнє наперед відоме вирішення поставленого перед здобувачами освіти завдання. На відміну від

методу аналізу ситуацій для даного методу процес проєктно-конструкторського вироблення варіантів рішення, їх захисту та обговорення може тривати кілька тижнів.

Стажування як метод навчання полягає в тому, щоб здобувач освіти у ролі стажиста займав певну посаду. Хоча і під контролем, він повинен самостійно діяти, тобто приймати рішення, взаємодіяти з іншими посадовими особами.

Метод «*мозкового штурму*» (брейнстормінг) (Л.І.Бондарчук, В.М.Гринькова, В.І.Лозова, С.Т.Золотухіна, Е.І.Федорчук) розглядають як спосіб колективного продукування ідей, який формує вміння зосереджувати увагу на вузькій меті. Використовуючи метод «*мозкового штурму*», здобувачі освіти працюють як «генератори ідей», при цьому вони не стримуються необхідністю обґрунтування своїх позицій та позбавлені критики, адже за цих умов немає «начальників» і «підлеглих», є лише експерти в кожній групі здобувачів освіти які фіксують, оцінюють та вибирають кращі ідеї. Метод «*мозкового штурму*» доцільно використовувати при вирішенні певної проблеми, подання нового навчального матеріалу, виконанні практичної роботи.

Формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності сприяє інтегрований підхід до навчання який сприяє розвитку системного, творчого мислення у здобувачі освіти, їх пізнавальної активності, самостійності, інтересу до знань. У процесі встановлення міжпредметних зв'язків на уроці викладач має можливість використовувати інтегрований навчальний матеріал, зокрема: комплексні таблиці та схеми, розв'язувати міжпредметні завдання; працювати з кількома підручниками, заслуховувати повідомлення та реферати міжпредметного змісту тощо. На інтегрованих заняттях вивчаються багатоаспектні об'єкти (теорії, закони, ідеї різного рівня узагальнення), що є предметом розгляду різних навчальних дисциплін. Здобувачі освіти отримують можливість розглядати предмети у різних аспектах, аналізуючи й порівнюючи їх, що забезпечує цілісне сприйняття дійсності як необхідної передумови формування наукового світогляду. Враховуючи професійну спрямованість навчання, важливо органічно поєднувати предмети загальноосвітньої, спеціальної підготовки і виробниче навчання, узгоджуючи їх цілі і завдання, взаємодоповнюючи і збагачуючи зміст, уникаючи повторів, дублювання та штучної, недоречної інтеграції; систематично й доцільно використовувати знання, уміння і навички загальноосвітнього характеру для оволодіння конкретною професією. Якнайкраще підходять для цього *бінарні уроки* як синтез узагальнених знань. Проведення бінарного заняття, наприклад, з економіки та навчальної практики дозволяє комплексно підійти до теоретичного та практичного навчання, показати їх взаємозв'язок. Бінарні практичні заняття можуть проводитися у формі виробничих зборів за результатами професійної діяльності. Здобувачі освіти використовують фактичні дані, аналізують реальні помилки, пояснюють причини їх виникнення, вишукують резерви покращення отриманих результатів.

Міжпредметні зв'язки у ЗП(ПТ)О будуються за такою схемою: загальноосвітні предмети – загальнотехнічні дисципліни – професійно-теоретичне і професійно-практичне навчання. Міжпредметні зв'язки надають можливість більш ефективного впливу на рівень сприйняття учнями навчального матеріалу. Так, формуючи у майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства знання з теми «Бізнес-планування» щодо питання «Техніко-економічне обґрунтування бізнес-ідеї», учні спираються на принципи, категорії, які вивчали з предмета «Основи економіки», знання з предмета «Основи правових знань» покладено в основу вивчення теми «Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності»; знання з предметів «Бухгалтерський облік», «Фінанси підприємств» учні використовують для проведення розрахунків фінансових витрат, які необхідні для реалізації бізнес-ідеї при виконанні практичної роботи з розробки «бізнес-плану».

Глобальна інформатизація суспільства потребує змін методичних підходів до підготовки та проведення уроків. У зв'язку з цим, для поліпшення організації освітнього

процесу педагогам необхідно використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), що забезпечить високий рівень викладання, стандарти освіти, врахування різних умов освітнього процесу і різні рівні підготовки здобувачів освіти. Урок з використанням ІКТ наочно, інформативно, інтерактивно економить час педагога й навчання, дозволяє учневі працювати у своєму темпі, викладачу – працювати зі здобувачем освіти диференційовано й індивідуально, дає можливість оперативно проконтролювати й оцінити результати навчання.

Отже, доцільними критеріями відбору методів формування підприємницької компетенції є відповідність методів навчання принципам, меті і завданням навчання, змісту обраної теми; навчальним можливостям здобувачі освіти (віковим, психологічним); наявним умовам навчання і відведеному на засвоєння навчального матеріалу часу; професійному рівню педагогічних працівників; можливостям допоміжних засобів навчання. Користуючись ними, кожен педагог визначає ті оптимальні методи, які дають можливість майбутнім фахівцям торгівлі та ресторанного господарства свідомо сприймати навчальну інформацію, бути активним у процесі навчання, допоможуть учням виявити як знання, так і їх здібності, дозволять керуватися знаннями й вміннями, забезпечуючи здатність особистості до самореалізації та самоствердження, що максимально сприяє формуванню готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності в процесі навчання у ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю.

2.4. Забезпечення формування готовності майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності в галузі торгівлі та ресторанного господарства в ДНЗ «Одеське вище професійне училище торгівлі та технологій харчування»

В умовах світових інтеграційних процесів зумовлюється необхідність у підготовці освічених, компетентних, конкурентоспроможних фахівців, які піклуються про розвиток України як економічно міцної держави, розуміють, що підприємницька діяльність – основа ринкової економіки. Для майбутніх фахівців сфери торгівлі та ресторанного господарства стає важливим не лише здатність слідувати тріаді «знання – вміння – навички», а й підтримувати замкнутий цикл «знання – навички – актуалізація (застосування) – генерування нових знань». Уміння здобувати знання особливо актуальне з огляду на перспективу випускника закладу професійної (професійно-технічної) освіти реалізувати свій особистісний та інтелектуальний потенціал не лише в професійному становленні, а і в підприємстві. Тому важливо створювати умови для всебічного інтелектуального, культурного розвитку майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства, розширювати їхній кругозір; формувати толерантність, повагу до прав людини, розвивати потребу в економічній та професійній самовизначеності, виховувати активну життєву позицію, організаторські здібності, почуття відповідальності та бережливості, сприяти формуванню підприємницької компетентності для досягнення успіху у підприємницькій діяльності.

За цих умов формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності важливо здійснювати не лише під час теоретичної і практичної підготовки у ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю, але й у позаурочний час. Саме позаурочна діяльність викладача разом зі своїми здобувачами освіти дає можливість підтримати їхню зацікавленість процесом навчання, домогтися підвищеного інтересу до підприємницької діяльності що сприяє розширенню й поглибленню знань, мотивує використовувати їх у підприємстві. Позаурочна робота також розкриває такі риси як охайність, наполегливість, відповідальність за доручену справу. Позаурочна діяльність учнів у широкому розумінні включає в себе як самостійну пізнавальну діяльність, так і такі ефективні форми організації творчої діяльності учнів, як їх участь у спеціалізованих гуртках і

клубах, організація і проведення диспутів, круглих столів, семінарів, «майстер-класів», вікторин, участь у науково-практичних конференціях, конкурсах, випуск журналів і газет.

Зокрема, на заняттях гуртка «Підприємницька діяльність» учні удосконалюють знання, уміння, навички, отримують додаткову інформацію. Гурток готує здобувачів освіти до самопізнання, самоутвердження і самовираження. У гуртку об'єднуються однодумці, зосереджені предметом, бажаючи закріпити і поповнити знання. На заняттях відкриваються необмежені можливості для формування пізнавальної та дослідницької діяльності, удосконалення вмінь та навичок здобувачів освіти, що сприяє формуванню підприємницької компетентності. Заняття проводяться згідно з планом роботи, використовуючи активні форми (круглий стіл, інтерактивні міні-лекції, проекти, рольові ігри та інше). Гурткова робота дозволяє забезпечити тісний зв'язок знань, умінь, навичок з умовами життя та діяльності здобувача освіти. Формування підприємницьких рис: відповідальність, комунікативність, організаторські здібності, спостерігаються під час підготовки учнями таких виховних заходів як «Бізнес-леді», «Новий рік», «День учителя» тощо.

Кожен підприємець має вміти спілкуватися з людьми, за необхідності переконувати їх. Завдяки конференціям, дебатам, інтелектуальним іграм та іншим виховним заходам розкриваються в учнів комунікативні риси.

Ефективною позаурочною формою роботи щодо формування підприємницької компетентності є створення в ЗП(ПТ)О «Клубу підприємництва», який об'єднує активних, творчих, здатних економічно мислити учнів, які бажають самовизначитися в нових умовах господарювання. Завданням такого клубу є готувати здобувачів освіти до нових соціально-економічних відносин, розвивати мотивацію до підприємницької діяльності, надавати допомогу з розробки бізнес-планів підприємницької діяльності, розвивати у здобувачів освіти культуру підприємництва й підприємницьку компетентність для досягнення успіху в бізнесі. З цією метою «Клуб підприємництва» проводить зустрічі з підприємцями, з представниками державної виконавчої влади; заняття-тренінги, економічний КВК, різноманітні тестування, заняття клубу в рамках семінару-практикуму викладачів права, економіки.

Ефективним методом формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства є дидактичні ігри, які стимулюють активність здобувачів освіти, формують здатність самостійно орієнтуватися в навчальних і життєвих ситуаціях, підтримують постійний підвищений інтерес до підприємництва. Наприклад, в економічній діловій грі «Фондова біржа» моделюється ситуація торгів на фондовій біржі. У процесі гри здобувачі освіти засвоюють правила поведінки біржових брокерів, проявляють кмітливість, організаторські здібності, вміння приймати рішення, брати на себе відповідальність. Проведення вікторин сприяє розвитку практичного мислення здобувачів освіти, формує уміння аналізувати ситуацію, сприяє формуванню професійних знань. Наприклад, проведення вікторини з теми «Значимість реклами у підприємницькій діяльності» надає можливість здобувачам освіти не тільки закріпити та розширити свої професійні знання щодо значимості реклами у підприємницькій діяльності, а й зрозуміти, що реклама закладу – це важливий інструмент, що позитивно впливає на розвиток та розширення обсягів виробництва, послуг, товару підприємства.

Згідно з Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» та з метою виявлення творчих можливостей здобувачів освіти, розвитку здобувача освіти, як творчої особистості, здатної до практичного застосування набутих знань, вмінь та навичок у підприємницькій діяльності, бажано забезпечувати організацію і проведення науково-практичних конференцій за темою «Розвиток бізнесу. Фактори успіху та перешкод», конкурсів «Кращий підприємницький проект», «Власна справа» та інше. Заздалегідь обговорюються порядок і умови проведення конкурсів: місце проведення, термін реєстрації, оплата та витрати на проживання, умови нагородження переможців. За умовами конкурсу

здобувачі освіти повинні представити бізнес-план створення підприємства та обґрунтувати його. До учасників доводять вимоги щодо розробки бізнес-плану підприємницького проєкту.

Однією з ефективних форм удосконалення підприємницької компетентності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства в позаурочний час є також олімпіада. Попередня робота з організації та проведення названого позаурочного заходу передбачає визначення мети його проведення (навчальної, розвивальної, виховної), змісту, методів, дидактичного забезпечення (довідники, вказівки, дискети з завданнями), критеріїв оцінювання, міжпредметних зв'язків; розроблення структури олімпіади, яка включає організаційну частину, етапи її проведення, завдання для самостійної роботи учнів.

Отже, зазначені вище методи навчання і форми позаурочної роботи щодо формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності – надзвичайно складні психолого-педагогічні та соціально-педагогічні утворення. При розкритті їх суті з'ясовується, що їм властиві не одна, а кілька істотно важливих ознак, і через те будь-якій з них можна віддати перевагу лише в цілком конкретних педагогічних умовах. Неможливо зупинятися на використанні тих чи інших методів навчання окремо. Лише інтегруючи та взаємодоповнюючи традиційні методи навчання у ЗП(ПТ)О торгово-кулінарного профілю, можна досягти очікуваних результатів.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку економіки України важливого значення набуває організація підприємницької діяльності, основою якої є спрямованість на досягнення найкращого результату в господарській діяльності на основі конкурентоспроможності продукції, техніки і технології, кадрових ресурсів. Тому посилюються вимоги до підготовки фахівців у ЗП(ПТ)О. Конкурентоспроможним на ринку праці стає кваліфікований робітник, який має розвинену мотивацію підвищувати свій кваліфікаційний рівень; здатний генерувати і втілювати ідеї, використовувати набуті знання у самостійній практичній діяльності.

Однак самостійно визначитись майбутні фахівці торгівлі та ресторанного господарства у підприємницькій діяльності зможуть лише в тому випадку, якщо оволодіють підприємницькою компетентністю, яка забезпечить спрямованість діяльності майбутнього фахівця у сфері підприємництва. Підприємницьку компетентність майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства ми розглядаємо як підготовленість до вирішення реальних підприємницьких завдань на основі знань у сфері економіки, маркетингу, менеджменту, права і початкового досвіду практичної підприємницької діяльності.

На основі аналізу результатів наукових праць з'ясовано сутність поняття «підприємницька компетентність» фахівців торгівлі та ресторанного господарства як складової професійної компетентності. Формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності передбачає: по-перше, набуття знань, умінь, використання яких допоможе самостійно визначитись у підприємстві; по-друге, формування здатності особистості до самореалізації, самоствердження, саморозвитку, що обумовлює розвиток підприємницької ініціативи.

Важливим чинником формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства в ЗП(ПТ)О є: розроблення та впровадження в освітній процес форм і методів, які б сприяли усвідомленню суспільної значущості підприємницької діяльності та розкривали б у них природні підприємницькі нахили; розроблення комплексу навчально-методичного забезпечення викладання предметів, спрямованих на формування економічного мислення, розуміння базових, економічних, фінансових категорій, організаційно-правових форм підприємництва, що сприятиме застосовувати набуті знання майбутніми фахівцями торгівлі та ресторанного господарства у підприємницькій діяльності.

Досягти продуктивного формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності можливо за умов системного, інноваційного підходу до організації навчання у закладі на основі моделі структурно-функціонального типу, ефективність якої залежить від таких чинників, як оновлення змісту професійної освіти; впровадження в освітній процес сучасних форм і методів навчання.

Формування готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства до підприємницької діяльності вимагає якісно нового рівня підготовки здобувачів освіти, яка не тільки забезпечить реалізацію поставлених цілей і завдань системою П(ПТ)О – готувати кваліфікованих робітників з високим рівнем кваліфікації, а і сприятиме формуванню професійної мобільності й швидкої адаптації випускників ЗП(ПТ)О до сучасних умов виробництва; розвитку творчих здібностей; формуванню громадянської позиції та національної свідомості; готовності майбутніх фахівців торгівлі та ресторанного господарства використовувати набуті знання у підприємницькій діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Верченко Н.В. Професійно-важливі якості майбутнього робітника: методичні рекомендації. Донецьк: ІПО ІПП УМО, 2012. С.48.
2. Державна служба статистики України: [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Житник Б.О. Методичний poradник. Форми і методи навчання. Х.: Видавнича група «Основа», 2005.
4. Інноваційні методики навчання у професійно-технічній освіті / За ред. І.Козловської. Львів: Сполом, 2006. 180 с.
5. Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебник: Мн: Новое знание, 2003. 368 с.
6. Концепція державної цільової програми розвитку ПТО на 2011-2015 роки.
7. Кремень В.Г. Сучасний стан, проблеми, питання діяльності та перспективи розвитку професійно-технічної освіти. 2003. №5. С.7-12.
8. Моделювання професійної діяльності – ефективна форма практичного навчання. Спосіб доступу: [http://osvita.ua/school/lessons_summary/edu_technology/34626/].
9. Наволокова Н.П. Енциклопедія педагогічних технологій та інновацій / К.: Основа, 2009. 176 с.
10. Національна стратегія розвитку освіти України на 2012-2021 роки.
11. Ничкало Н.Г. Професійна освіта і навчання у ХХІ столітті: Концептуальні засади// Проблемні інженерно-педагогічної освіти. 2003. №5. С.52.
12. Ніколаєнко С.М. Інноваційний розвиток професійно-технічної освіти в Україні. К.: Книга, 2007. 232 с.
13. Нікуліна А.С., Молчанов В.М., Верченко Н., Торба Ю.І. Основні аспекти педагогіки профтехосвіти. Донецьк: ДПО ІПП, 2006-296 с.
14. Скібіцький О.М., Матвеев В.В., Скібіцька Л.І. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності. Навчальний посібник. К.: Кондор, 2011. 912 с.
15. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання. Науково-методичний посібник / О.І.Пометун, Л.В.Пироженко. К.: А.С.К., 2006.
16. Федерація роботодавців України/ Українці позитивно ставляться до підприємців та бізнесу – результат соціологічного дослідження: [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://ua.fgu.org.ua>
17. Чепіль М.М., Дудник Н.З. Педагогічні технології: навч. посібн. К.: Академвидав, 2012. 224 с.

ДОДАТКИ



1. Тематичний план навчального курсу «Підприємницька діяльність».
2. Робоча програма.
3. Пояснювальна записка.
4. Орієнтовний поурочно-тематичний план.
5. Критерії оцінювання навчальних досягнень учнів
6. Контрольні питання.
7. Варіанти тематичних контрольних робіт.
8. Тестові завдання.
9. Рекомендації щодо виконання практичних робіт за розробкою «Бізнес-план підприємницького проєкту».
10. Список рекомендованої навчальної літератури.
11. Глосарій.
12. Абетка педпрацівника.

ДОДАТОК 1

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»

№ теми	НАЗВА ТЕМИ	Всього годин	Методи навчання		
			Лекції	Семінари	Практичні
1	Предмет і метод підприємницької діяльності	2	2	-	-
2	Економічна свобода і підприємство	3	3	-	-
3	Сутність, структура економічної власності	4	3	1	-
4	Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності	4	3	1	-
5	Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності	4	3	1	-
6	Бізнес-планування	7	2	2	3
	Всього годин	24	16	5	3

ДОДАТОК 2

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Тема №1. Предмет і метод підприємницької діяльності

Виникнення та еволюція поняття «підприємництво».
Основні функції підприємництва та комплексна характеристика його сучасної сутності.
Предмет і метод основ підприємницької діяльності.
Організація сучасного виробництва та його структура.
Підприємницька ідея та механізм її втілення.

Тема №2. Економічна свобода і підприємство

Умови та принципи підприємницької діяльності.
Психологія та етика підприємства.
Закони попиту та пропозиції.

Тема №3. Сутність, структура економічної власності

Основні типи та форми власності.
Основні види підприємств та їх організаційні фонди.
Сутність та необхідність обліку на підприємстві.
Цінова політика підприємства.
Фінанси підприємства та фінансовий менеджмент.
Роль податків у фінансовій структурі підприємства.

Тема №4. Організаційно-правові форми підприємства і підприємницької діяльності

Чинні нормативно-правові акти, що регулюють питання підприємницької діяльності, трудової діяльності, оплати праці тощо.
Правові питання підприємництва, господарських операцій та інвестування.
Права та обов'язки підприємців.

Тема №5. Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності

Функції менеджменту та форми управління підприємством.

Сутність державного регулювання підприємницької діяльності, форми і методи.
Економічна безпека підприємства.
Сутність, функції, принцип маркетингу.

Тема №6. Бізнес-планування

Основи бізнес-планування.
Структура бізнес-плану.
Зміст основних складових бізнес-плану.

ДОДАТОК 3

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
ДО НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

При становленні ринкової економіки важливого значення набуває організація підприємницької діяльності, основою якої є спрямованість на досягнення найкращого результату в господарській діяльності на основі конкурентоспроможності продукції, техніки і технології, кадрових ресурсів.

У сучасному економічному просторі підприємницька діяльність охоплює нові об'єкти, значно збільшується та урізноманітнюється кількість суб'єктів цієї діяльності, нового змісту набуває механізм реалізації взаємин з споживачами. У цих умовах людина виступає активним суб'єктом на ринку праці, має можливість вільно розпоряджатися головним капіталом – своєю кваліфікацією. Усе це висуває перед ЗП(ПТ)О нові завдання, щодо рівня організації освітнього процесу, у ході якого в учнів формується підприємницька компетентність.

Робоча навчальна програма містить 6 тем, на вивчення яких відводиться 24 навчальні години, 16 з яких відводиться на лекції, 5 – на семінарські заняття, 3 години займає виконання практичної роботи з розробки бізнес-плану.

Навчальна програма курсу «Підприємницька діяльність» передбачає вивчення навчального матеріалу по таким темами:

1. Предмет і метод підприємницької діяльності.
2. Економічна свобода і підприємство.
3. Сутність, структура економічної власності.
4. Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності.
5. Менеджмент і маркетинг у підприємницькій діяльності.
6. Бізнес-планування.

Зміст робочої навчальної програми спрямований на формування в здобувачі освіти підприємницької компетентності, набуття умінь творчо використовувати отримані знання й навички, що допоможуть самостійно визначитись майбутнім фахівцям торгівлі та ресторанного господарства у підприємницькій діяльності.

Навчальний матеріал передбачає ознайомлення учнів з поняттям «підприємництво», основними функціями підприємництва та комплексної характеристики його сучасної сутності, умовами та принципами підприємницької діяльності, організаційно-правовими формами підприємств та підприємницької діяльності, ціновою політикою, фінансами підприємства та фінансовим менеджментом, управлінням підприємством тощо.

Навчальна програма предмета «Підприємницька діяльність» передбачає здійснення навчання на основі тісного взаємозв'язку теорії і практики. Практичні уміння і навички формуються на основі знань, які в ході їх застосування вдосконалюються, поглиблюються, розширюються при виконанні практичної роботи щодо складання бізнес-плану.

Теоретичні аспекти курсу розглядаються з урахуванням висновків сучасних наукових шкіл та вчених, теоретичних надбань щодо сучасних умов становлення ринкових відносин та

розвитку економіки. Внаслідок вивчення цієї дисципліни здобувачі ЗП(ПТ)О повинні знати про підприємницький досвід; напрямки підприємницької діяльності.

Впроваджувальний комплекс знань навчального курсу «Підприємницька діяльність» базується на знаннях учнів таких дисциплін: «Економіка підприємства», «Основи маркетингу», «Основи економіки», «Основи правових знань» та ін. Опанування здобувачами освіти навчального матеріалу курсу «Підприємницька діяльність» допоможе їм виявити як загальні знання із предмета, так і їхні здібності, дозволить керуватися набутими знаннями й уміннями, використати отриманий досвід у самостійній практичній діяльності.

Результатом вивчення курсу «Підприємницька діяльність» має бути сформоване вміння кожного здобувача освіти реалізувати засвоєні знання у власній практичній діяльності та виявлення готовності до використання набутих підприємницьких компетентностей у процесі їх підприємницької діяльності.

Оцінювання освітніх результатів здобувачів освіти здійснюється відповідно до критеріїв оцінювання. Поточне оцінювання навчальних досягнень здійснюється на кожному уроці, враховуючи різні види навчальної діяльності. Проводиться тематична атестація. Підсумкове оцінювання здійснюється на підставі тематичних оцінок.

Навчально-плановий комплект документів щодо вивчення навчального курсу «Підприємницька діяльність» складається з навчального плану, робочої навчальної програми, критеріїв оцінювання.

Дидактичний комплект щодо вивчення навчального курсу «Підприємницька діяльність» складається з підручників, методичних рекомендацій щодо виконання практичних завдань, тестових завдань, тем контрольних робіт (рефератів), списку рекомендованої літератури.

ДОДАТОК 4

ОРІЄНТОВНИЙ ПОУРОЧНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ» (24 ГОДИНИ)

№ уроку	Назва розділу, теми	Теоретичний матеріал для завдання	Кількість годин	Оцінювання навчальних досягнень учнів
	Тема 1		2	
1.	Предмет і метод підприємницької діяльності	Виникнення та еволюція поняття «підприємництво». Основні функції підприємництва та комплексна характеристика його сучасної сутності.	1	Поточне оцінювання
2.		Предмет і метод основ підприємницької діяльності. Організація сучасного виробництва та його структура. Підприємницька ідея та механізм її втілення.	1	Поточне оцінювання
	Тема 2		3	
3.	Економічна свобода і підприємство	Умови та принципи підприємницької діяльності.	2	Поточне оцінювання
4.		Психологія та етика підприємства. Закони попиту та пропозиції.	1	Поточне оцінювання

	Тема 3		4	
5.	Сутність, структура економічної власності	Основні типи та форми власності. Основні види підприємств та їх організаційні фонди.	1	Поточне оцінювання
6.		Сутність та необхідність обліку на підприємстві	1	Поточне оцінювання
7.		Цінова політика підприємства.	1	Поточне оцінювання
8.		Фінанси підприємства та фінансовий менеджмент. Роль податків у фінансовій структурі підприємства.	1	Поточне оцінювання
	Тема 4		4	
9.	Організаційно-правові форми підприємства та підприємницької діяльності	Чинні нормативно-правові акти, що регулюють питання підприємницької діяльності, трудової діяльності, оплати праці тощо.	2	Поточне оцінювання
10.		Правові питання підприємництва, господарських операцій та інвестування. Права та обов'язки підприємців.	2	Поточне оцінювання
	Тема 5		4	
11.	Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності	Функції менеджменту та форми управління підприємством. Сутність, функції, принципи маркетингу.	2	Поточне оцінювання
11.		Сутність державного регулювання підприємницької діяльності, форми і методи.	1	Поточне оцінювання
12.		Економічна безпека підприємства.	1	Поточне оцінювання
	Тема 6		7	
13.	Бізнес-планування	Основи бізнес-планування.	1	Поточне оцінювання
14.		Структура бізнес-плану	2	Поточне оцінювання
15.		Зміст основних складових бізнес-плану	3	Тематичне оцінювання
16.		Узагальнення знань	1	Підсумкове оцінювання
			Всього 24 години	

ДОДАТОК 5

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

1 рівень – початковий

Характеристика рівня:

Здобувач освіти з допомогою викладача відтворює на рівні розпізнання окремі елементи навчального матеріалу. При відповіді і виконанні завдань припускається суттєвих помилок.

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
1	Здобувач освіти з допомогою викладача володіє елементарними економічними поняттями щодо підприємницької діяльності, може усно утворити 1-2 терміни теми. Відповіді односкладні. Може зробити записи у зошиті.
2	Здобувач освіти може відтворити кілька термінів, визначень, користуючись конспектом вибрати правильний варіант відповіді з запропонованих (на рівні «так», «ні»; не виконує домашніх завдань).
3	Здобувач освіти може усно відтворити окремі частини теми (відповідь з кількох простих речень, правильне застосування термінів). Домашні завдання не виконує. Працює безсистемно.

2

рівень – середній

Характеристика рівня:

Здобувач освіти на рівні запам'ятовування без достатнього розуміння відтворює навчальний матеріал та виконує завдання в неповному обсязі з частковою допомогою викладача. При відповіді і виконанні завдань припускається помилок, які самостійно виправити не може.

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
4	Здобувач освіти значну частину матеріалу відтворює за конспектом. Може відповісти на окреме питання з допомогою викладача, здатний відтворити визначення деяких понять та термінів відповідно до тексту або розповіді викладача. Частково виконує домашнє завдання з використанням термінів загального обсягу навчальної теми. Працює безсистемно.
5	Здобувач освіти без достатнього розуміння відтворює основні положення навчального матеріалу, з помилками й неточностями дає визначення понять. Може сформулювати правило з допомогою викладача, опрацювати теоретичний матеріал, користуючись під час відповіді схемами, але не може узагальнити свою відповідь. Домашнє завдання виконує з використанням 50% термінів навчальних тем для тематичного оцінювання досягнень учня.
6	Здобувач освіти без достатнього розуміння відтворює основний навчальний матеріал та виконує завдання з епізодичною допомогою викладача. З окремими помилками дає визначення основних понять. Може частково аналізувати навчальний матеріал, порівнювати і робити висновки. При відповіді та виконанні завдань припускається помилок, які може частково виправити. Домашнє завдання виконує з використанням половини термінів навчальних тем.

Характеристика рівня:

Здобувач освіти самостійно з розумінням відтворює основний навчальний матеріал та застосовує його при виконанні завдань і тестових завдань. Дає визначення основних понять, аналізує і робить висновки. Відповідь здобувача освіти в цілому правильна, логічна та достатньо обґрунтована. Можлива консультативна допомога викладача. При відповіді та виконанні завдань припускається несуттєвих помилок, які можна виправити.

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
7	Здобувач освіти дає визначення основних понять, аналізує, робить висновки. Його відповідь в цілому правильна, але містить неточності і недостатньо обґрунтована. Може з допомогою викладача розв'язувати завдання, тестові завдання та ситуації середнього рівня складності. Працює системно. Домашнє завдання виконує більше половини обсягу навчальних тем.
8	Здобувач освіти самостійно з розумінням відтворює основний навчальний матеріал. Дає визначення основних понять, аналізує та робить висновки. Відповідь в цілому правильна, логічна та достатньо обґрунтована. При відповіді та виконанні завдань припускається несуттєвих помилок, які частково виправляє. З допомогою викладача розв'язує завдання, тестові завдання та ситуації середнього рівня складності, може доповнювати відповідь здобувачів освіти. Працює системно на уроці. Досконало виконує домашнє завдання в повному обсязі.
9	Здобувач освіти володіє основним навчальним матеріалом в усній і письмовій формах. Дає визначення основних понять, аналізує та робить висновки. Його відповідь в цілому правильна, логічна та достатньо обґрунтована, але з деякими неточностями, які може виправити. Учень знає частково термінологію предмета, може дати визначення термінам, з допомогою викладача розв'язує завдання, тестові завдання. Систематично виконує домашні завдання в повному обсязі.

Характеристика рівня:

Здобувач освіти володіє глибокими, міцними, узагальненими, системними знаннями навчального матеріалу в повному обсязі та здатний їх ефективно використати для виконання всіх передбачених навчальною програмою завдань. Відповідь здобувача освіти повна, правильна, логічна, містить аналіз, систематизацію, узагальнення. Вміє самостійно знаходити і користуватися джерелами інформації. При відповіді та виконанні завдань припускається неточностей, які самостійно виправляє. Виказує пізнавально-творчий інтерес до предмета.

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
10	Здобувач освіти вміє усвідомлено засвоювати нову інформацію в обсязі, що передбачений програмою. Володіє глибокими, міцними знаннями навчального матеріалу та здатний їх використати для виконання завдань. Відповідь учня повна, правильна, логічна, містить аналіз і систематизацію. Встановлює причинно-наслідкові та міжпредметні зв'язки, робить висновки з незначною консультацією викладача. Вміє самостійно користуватися джерелами інформації. При відповіді та виконанні завдань припускається неточностей, які може виправити самостійно. Виказує пізнавально-творчий інтерес до предмета. Постійно виконує роботу з використанням термінів навчальних тем для тематичного оцінювання.

11	Здобувач освіти володіє узагальненими знаннями навчального матеріалу в повному обсязі та здатний їх ефективно використовувати для виконання всіх передбачених навчальною програмою завдань. Відповідь учня повна, правильна, логічна і містить аналіз, систематизацію, узагальнення навчального матеріалу. Вміє самостійно знаходити і користуватися джерелами інформації. Встановлює причинно-наслідкові та міжпредметні зв'язки. Робить аргументовані висновки. Знає термінологію. Може самостійно вирішувати завдання, тестові завдання та ситуації, застосовуючи придбані знання. Активно працює на уроці. Виконує домашні завдання у повному обсязі. Працює з додатковою літературою.
12	Здобувач освіти володіє системними знаннями навчального матеріалу та ефективно їх застосовує для виконання завдань, що передбачені навчальною програмою. Відповідь здобувача освіти повна, правильна, логічна, містить аналіз, систематизацію, узагальнення. Вміє самостійно знаходити і користуватися джерелами інформації. Встановлює причинно-наслідкові та міжпредметні зв'язки. Робить аргументовані висновки. Знає термінологію. Виявляє інтелектуальну ініціативу, виступає консультантом у навчанні інших. Є призером олімпіад та вікторин з предмета. Активно працює на уроці, виконує домашні завдання у повному обсязі. Працює з додатковою літературою.

ДОДАТОК 6

Питання для контрольного опитування з навчального курсу «Підприємницька діяльність»

1. Предмет, метод і завдання дисципліни «Підприємницька діяльність».
2. Принципи підприємства.
3. Функції підприємства.
4. Суб'єкт підприємства.
5. Підприємницька ідея.
6. Умови підприємницької діяльності.
7. Закон попиту та пропозиції.
8. Основні способи організації власного бізнесу.
9. Форми створення власної справи.
10. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності.
11. Одноосібне володіння, його переваги та недоліки.
12. Товариство, його особливості.
13. Економічна сутність малого підприємництва.
14. Місце і роль малого підприємства в економіці.
15. Психологія та етика підприємства.
16. Цінова політика підприємства.
17. Роль податків.
18. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності.
19. Постанова на облік у податкових органах.
20. Функції менеджменту, форми управління підприємством.
21. Функції маркетингу, сутність.
22. Сутність, класифікація та структура основних фондів.
23. Сутність та функції бізнес-плану.
24. Структура розробки бізнес-плану, його розділи.

25. Техніка складання бізнес-плану.
26. Конкурентоспроможність підприємства.
27. Економічна безпека.
28. Поняття власності.
29. Обігові кошти: сутність, склад та структура.
30. Ефективність прискорення обігових коштів.

ДОДАТОК 7

ТЕМАТИЧНІ КОНТРОЛЬНІ РОБОТИ З НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ «ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Тема 1. «Сутність підприємства»

Контрольна робота №1

Варіант – 1.

1. Предмет і метод підприємницької діяльності.
2. Виникнення та еволюція підприємства.

Варіант – 2.

1. Функції підприємства та його сучасна сутність.
2. Організація сучасного виробництва та його структура.

Контрольна робота №2

Варіант – 1.

1. Сутність та еволюція економічної системи.
2. Товарне виробництво.

Варіант – 2.

1. Підприємницька ідея та механізм її втілення.
2. Визначення переваг створення підприємництва.

Контрольна робота №3

Варіант – 1.

1. Технологія заснування власної справи.
2. Статутний фонд та його формування .

Варіант – 2.

1. Організація власного бізнесу.
2. Припинення діяльності підприємства.

Тема 2. «Екологічна свобода і підприємництво»

Контрольна робота №4

Варіант – 1.

1. Умови та принципи підприємницької діяльності.
2. Сутність конкуренції.

Варіант – 2.

1. Попит і закон попиту.
2. Пропозиція і закон пропозиції.

Тема 3. «Сутність, структура економічної власності»

Контрольна робота №5

Варіант – 1.

1. Основні типи і форми власності.
2. Основні види підприємств та їх організаційні форми.

Варіант – 2.

1. Місце і роль малого підприємства в економіці.

2. Сутність та види цін.

Тема 4. «Менеджмент в управлінській діяльності підприємства»

Контрольна робота №6

Варіант – 1.

1. Сутність менеджменту.
2. Сутність та причини складання бізнес-плану.

Варіант – 2.

1. Техніка складання бізнес-плану.
2. Антимонопольна діяльність держави.

ДОДАТОК 8

**ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ
«ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

- 1. До категорії бізнесу відносять...**
 - А) Ринок, товар, приватну власність
 - Б) Прибуток, гроші
 - В) Потребу, попит, пропозицію, ціну
- 2. Проблеми, що, як і для кого виробляти стосуються...**
 - А) Тільки ринкової економіки
 - Б) Тільки відсталої економіки
 - В) Кожного суспільства, незалежно від його соціально-економічної організації
- 3. Руйнівними силами розвитку бізнесу є...**
 - А) Економічні закони ринку
 - Б) Ризик, конкуренція
 - В) Ділова творчість людини
- 4. Суть закону попиту полягає в тому, що...**
 - А) Якщо ціна товару зменшиться, то обсяг його закупок зросте
 - Б) Якщо доходи споживачів зростуть, то вони купуватимуть більше товарів
 - В) Перевищення пропозицій над попитом спричинить зниження ціни товару
- 5. Поняття «капітал» означає кількість грошей, необхідних для започаткування бізнесу...**
 - А) Так
 - Б) Ні
 - В) Необов'язково
- 6. Для споживчого бізнесу характерні особливості...**
 - А) Здійснюються всіма суб'єктами, які вступають у ділові стосунки з приводу купівлі – продажу товару
 - Б) Відображає зацікавленість людей у результатах виробництва
 - В) Є стимулом щодо підприємницької діяльності
- 7. При прийнятті економічних рішень перед підприємцями завжди постає питання...**
 - А) Одержання доходу через виробництво, продаж продукції
 - Б) Придбання товару (послуги)
 - В) Одержання доходу за роботу у підприємницькій фірмі на контрактній основі
- 8. Вкажіть, яке з наведених визначень найбільш відповідає поняттю "підприємництво"?**
 - А) Процес створення власної справи
 - Б) Діяльність, яка пов'язана з суспільною користю
 - В) Самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик, господарська діяльність з метою одержання прибутку
- 9. Головними функціями підприємництва є...**

- А) Ресурсна, організаційна, творча
- Б) Контролююча, регулююча, спостережна
- В) Інформаційна, збутова, сервісна

10. Суб'єктами підприємницької діяльності є...

- А) Юридичні особи всіх форм власності, фізичні особи
- Б) Комерційні структури, малі підприємства
- В) Громадяни України та інших держав, які не обмежені законом у правоздатності, дієздатності

11. Об'єктами підприємницької діяльності є...

- А) Матеріали, сировина, товари народного споживання, послуги
- Б) Обладнання, транспортні засоби, будинки, приміщення, споруди
- В) Цінні папери, ноу-хау, винаходи, майнові та немайнові права

12. Підприємницька діяльність здійснюється у формах...

- А) Індивідуальної, колективної
- Б) Виробництва, торгівельної діяльності, надання послуг
- В) Малого бізнесу, партнерства, корпоративного підприємництва

13. Яка економічна роль підприємництва?

- А) Формує повний тип суспільного способу життя та підприємницької культури
- Б) Стимулює господарську активність суб'єктів бізнесу та розвиток ринкових відносин
- В) Забезпечує сильнодіючі стимули до праці, залучає непрацюючих у суспільно-корисну діяльність

14. Підприємці мають право...

- А) Самостійно обирати вид підприємства, профіль та обсяги господарської діяльності
- Б) Відкривати банківський рахунок, обирати постачальника, покупця, встановлювати договірні ціни
- В) Будувати організаційну структуру фірми, наймати та звільняти працівників

15. До малих підприємств відносять...

- А) Тільки підприємства з приватною формою власності
- Б) Підприємства будь-якої організаційно-правової форми підприємництва
- В) Юридичні особи, фізичні особи (індивідуальні підприємці)

16. Яку роль відіграє мале підприємництво у вирішенні соціально-економічних проблем в Україні?

- А) Надає гнучкості ринковій економіці
- Б) Формує конкурентне середовище та послаблює монополізм у підприємницькій діяльності
- В) Забезпечує створення додаткових робочих місць, формує середній клас суспільства

17. У цілому в секторі малого підприємництва України працює...

- А) Біля 10 тис. осіб
- Б) Майже 500 тис.
- В) Понад 2 млн.

18. В Україні найбільша питома вага (більше 50%) малих підприємств...

- А) У промисловості
- Б) У будівництві, побутовому обслуговуванні
- В) У торгівлі та громадському харчуванні.

19. Найбільша частка (64%) малих підприємств України...

- А) З приватною формою власності
- Б) З державною
- В) З колективною

20. Нова підприємницька ідея необхідна для...

- А) Забезпечення більш рентабельного виробництва, зниження собівартості продукції
 - Б) Збільшення розміру власного капіталу за рахунок реалізації успішної ідеї
 - В) Підвищення конкурентоспроможності фірми на ринку товарів та послуг
- 21. У процесі пошуку і виробу підприємницької ідеї необхідно оцінювати шанси на успіх за практичної її реалізації, виходячи з...**
- А) Рівня конкуренції, наявності потенційних споживачів та їх потреб
 - Б) Виробничого потенціалу фірми, реальних можливостей залучення фінансових коштів
 - В) Компетентності, досвіду й управлінських здібностей підприємців
- 22. Основним мотивом підприємницької діяльності є...**
- А) Задоволеність змістом та умовами праці, можливість здійснення творчої діяльності
 - Б) Комфорт, свобода та самостійність, підвищення престижу та ділового статусу
 - В) Матеріальна зацікавленість, можливість одержання прибутку
- 23. Формами управління підприємницької діяльності є...**
- А) Менеджмент у підприємницькій діяльності
 - Б) Маркетинг, сутність маркетингу
 - В) Організація власного бізнесу
- 24. Обов'язкові умови відкриття своєї справи є...**
- А) Бізнес-ідея
 - Б) Проєкт бізнес-плану
 - В) Складання бізнес-плану
- 25. I-й розділ бізнес-плану це**
- А) Опис продукту
 - Б) Аналіз ринку збуту
 - В) Оцінка конкурентів
- 26. IV-й розділ бізнес-плану – це...**
- А) Стратегія маркетингу
 - Б) План виробництва
 - В) Організаційний план
- 27. Складовими елементами системи бізнесу є...**
- А) Підприємницький бізнес
 - Б) Державний
 - В) Споживчий, трудовий

ДОДАТОК 9

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ ЗА РОЗРОБКОЮ «БІЗНЕС-ПЛАН ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРОЄКТУ»

1. Бізнес-план підприємницького проєкту повинен бути розроблений відповідно до дійсної методики з бізнес-планування, до якого входять:
 - характеристика бізнес-плану;
 - опис підприємства;
 - характеристика продукції, послуг;
 - план маркетингу;
 - інвестиційний план;
 - виробничий план;
 - фінансовий план.
2. Бізнес-план проєкту складається з чотирьох розділів:

- 2.1. Розділ «Резюме проєкту» включає назву, короткий опис та обґрунтування соціальної актуальності проєкту.
- 2.2. Розділ «Юридичне обґрунтування проєкту» включає визначення організаційно-правової форми реалізованого проєкту, відомості про засновників.
- 2.3. Розділ «Попередній маркетинговий план проєкту» припускає опис товару (послуги), оцінку ринку збуту, його (її) конкурентоспроможності, перелік основних заходів з виводу продукту (послуги) на ринок.
- 2.4. Розділ «Приблизне технічно-економічне обґрунтування проєкту» (ТЕО) включає опис виробничо-технічної сторони проєкту, усі розрахунки фінансових витрат, які необхідні для реалізації проєкту. Витрати на реалізацію проєкту повинні бути розраховані відповідно до таких статей:
- обладнання;
 - оснащення;
 - сировина, матеріали;
 - установка, монтаж і налагодження обладнання;
 - оренда приміщення;
 - витрати на рекламу;
 - організаційний план виробництва;
 - юридичний план;
 - ризики і захист.

ДОДАТОК 10

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

I. Законодавчі акти

1. Господарський кодекс України: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. К.: Істина, 2003. 208 с.
2. Про підприємництво : Закон України від 7 лютого 1991 року №698-XII // Відомості Верховної Ради України. 1991. №14. С. 168.
3. Про господарське товариство: Закон України від 19 вересня 1991 року №1576-XII // Відомості Верховної Ради України. 1991. № 49. С. 682.17
4. Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: Закон України від 18 лютого 1992 року № 2132-XII // Відомості Верховної Ради України. 1992. № 21. С. 296.
5. Про державну підтримку малого підприємництва в Україні: Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063-III // Уряд. кур'єр. 2000. 22 листопада
6. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21.12.2000 №2157-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. №40. С. 176.
7. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 1 червня 2000 року № 1775-III // Відомості Верховної Ради України, 2000. № 36. С. 299.
8. Про патентування деяких видів підприємницької діяльності: Закон України від 23 березня 1996 р. № 98/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 14.
9. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців: Закон України від 15.05.2003 №755-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 15. С. 203.
10. Про фінансовий лізинг: Закон України від 11 грудня 2003р. №1381-IV // Відомості Верховної Ради України. 2004. №42. С. 97.

11. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09 липня 2003 р. № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 27. С. 69.

12. Про спрощену систему оподаткування, обміну та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 28 червня 1999 року № 746/99.

II. Основна література

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов. М.: Инфра-М, 1997. 608 с.

2. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2003. 285 с.

3. Дашков Л.П., Данилов А.И., Тютюкина Е.Б. Предпринимательство и бизнес: Учеб. пособ. М.: ИВЦ "Маркетинг", 1996. 304 с.

4. Злупко С.М., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: Навч. посіб. Л.: Львівський національний університет ім. І. Франка, 2000. 370 с.

5. Климко О. Власна справа: Навч.-метод. посіб. / О.Климко, А.Ковалко. К.: Юніверс, 2001. 108 с.

6. Малий бізнес та підприємництво у ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Л.І.Воротіна, В.Є.Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк: Ред. Л.І.Воротіна. 3-тє вид., доп. і перероб. К.: Європ. ун-т, 2004. 308 с.

7. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. К.: Академія, 2001. 280 с.

8. Онищенко Т. Предпринимательская деятельность без создания юридического лица. — 3-е изд., перераб. и доп. Х.: Фактор, 2000. 376 с.

9. Организация предпринимательства / Э.А.Арустамов, А.Н.Пахомкин, А.П.Платонов и др. М.: Маркетинг, 2001. 249 с.

10. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 1998. 352 с.

11. Предпринимательство : Учеб. для вузов / [Под. ред. В.Я.Горфинкеля, Г.Б.Поляка, В. А. Швандара]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. 475 с.

12. Пунько Б.М. Основи підприємницької діяльності (практичні аспекти): Навч. посіб. Л., 1997. 130 с.

13. Розвиток підприємництва в Україні / П.Гайдуцький та ін. К.: Нора-Друк, 2003. 248 с.

14. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: Довідник. К.: Знання-Прес, 2003. 379 с.

15. Шевеленко С.Д., І.І.Федів; Заг. ред. В. В. Сопка. К.: Вища шк., 1997. 224 с.

16. Щёкин Г.В. Управление бизнесом. К.: МАУП, 2004. 258 с.

17. Захарчин Г.М. Основи підприємництва: Навч. посіб. К.: Знання, 2008. 437с.

18. Полянко В.В., Круглянко А.В. Основи підприємництва: Навч. посіб. К.: Дакор, КНТ, 2008. 176 с.

19. Беседін М.О., Нагаєв В.М. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант); Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.

20. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. 2-е вид. доп. і перероб. Львів: Національний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ+” Інституту післядипломної освіти), „Інтелект-Захід”, 2003. 352 с.

21. Коваль З.О., Тивончук О.І., Підприємництво і менеджмент: Навч. посібник. Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2009. 172 с.

22. Основи підприємництва: Навч. посіб. за заг. ред. П.В.Круша, В.І.Подвігіної, Б.М.Сердюка. К.: КНТ, 2009. 64 с.

23. Кучеренко В.Р., Добрава Н.В., Квач Я.П., Осіпова М.М. Основи бізнесу. Практичний курс (зб. вправ, задач, тестів): Навч. посіб. / За ред. В.Р.Кучеренка. К: Центр учб. літ-ри, 2010. 176 с.

III. Допоміжна література

1. Герчикова И.Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. пособие. М.: Консалтбанк, 2002. 704 с.
2. Данилейко О. Власна справа: Метод. посіб. для тренерів / О.Данилейко, І.Захарченко, К.Ковалко. К.: Юніверс, 2002. 144 с.
3. Державне регулювання економіки / І.Михасюк, А.Мельник, М.Крупка, З.Залога; За ред. І.Р.Михасюка. К.: Атіка; Ельга-Н, 2000. 592 с.
4. Економіка виробничого підприємництва: Навч. посіб. / Й.М.Петрович, І.О.Будіщева, І.Г.Устінова та ін.; За ред. Й.М.Петровича. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2001. 405 с. (Вища освіта ХХІ століття).
5. Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. К.: КНТЕУ, 2002. 323 с.
6. Кононенко О. Частное предпринимательство: фиксированный налог. Х.: Фактор, 2001. 179 с.
7. Лицензирование предпринимательской деятельности. Вып. 35. К.: Бест и Ко, 2001. 92 с. (Право и практика).
8. Малоопредпринимательство в Украине: Бюлетень. Вып.36. К.: Бест и Ко, 2001. 100 с. (Право и практика).
9. Матвеева Т.М. Педагогические условия формирования предпринимательской компетентности у учащихся старших классов на основе метода проектов: дис. кандидата пед. наук : 13.00.01. М., 2001. 285 с.
10. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Кол. авт.: Г.Л.Знаменський, В.В.Хахулін, В.С.Щербина та ін.; За заг. ред. В.К.Мамутова. К.: Юрінком Інтер, 2004. 688 с.
11. Онищенко Т. Приватний підприємець/ Т.Онищенко, Ю.Рудяк. 4-те вид., перероб. і доп. Х.: Фактор, 2002. 496 с.
12. Савченко Е. Приватне підприємництво: запитання та відповіді / Е.Савченко, Ж.Семенченко, О. Пироженко. 5-е изд. перераб. и доп. Х.: Фактор, 2003. 128 с.
13. Словник підприємця/ Автори-укл.: О.О.Слюсаренко, Д.Д.Огороднікова, В.Л.Наконечний. К.: РВПС України НАН України, 1999. 195 с.
14. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія. Львів: Ін-т регіон. досліджень НАН України, 2001. 464 с.