

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ Т.Г. ШЕВЧЕНКА

В.К. Сидоренко, Й.М. Гушулей,
О.М. Торубара, Ю.М. Ковбаса

**МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ
ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Конспекти лекцій
з практикумом**



Чернігів
2017

УДК 37.016:334.72

М 54

ББК 74.266.5

Рецензенти:

Терещук Г.В. – член-кореспондент АПН України, доктор педагогічних наук, професор, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка;

Вачевський М.В. – доктор педагогічних наук, професор, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка;

Шпак О.Т. – доктор педагогічних наук, професор, Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Сидоренко В.К., Гушулей Й.М., Торубара О.М., Ковбаса Ю.М.

М 54 **Методика викладання основ підприємництва:**
Конспекти лекцій з практикумом : Підручник / За заг. ред.
В.К. Сидоренка. – Чернівці: ЧНПУ імені Т.Г. Шевченка,
2017. – 216 с.

ISBN 978-966-7743-90-1

У навчальному посібнику розглянуто загальні питання методики викладання основ підприємництва в середніх загальноосвітніх і професійних навчальних закладах.

Автори приділяють значну увагу добору ефективних форм організації навчального процесу, методів і засобів навчання на основі принципів навчання основ підприємництва. У посібнику подано поради щодо планування навчального процесу, активізації пізнавальної діяльності учнів у процесі організації їхньої самостійної навчальної діяльності. Поряд з теоретичним розглядом питань наводяться приклади лабораторно-практичних робіт.

Посібник призначений для вчителів середніх загальноосвітніх закладів (шкіл, гімназій, ліцеїв, колегіумів, МНВК), викладачів педагогічних ВНЗ і професійно-технічних закладів навчання та студентів. Робота буде корисною також слухачам закладів післядипломної освіти і аспірантам.

Рекомендовано до видання вченою радою

Чернігівського національного педагогічного університету
імені Т.Г. Шевченка (протокол № 11 від 01 липня 2009 р.)

ISBN 978-966-7743-90-1

© Сидоренко В.К., Гушулей Й.М.,
Торубара О.М., Ковбаса Ю.М., 2017



ПЕРЕДМОВА

Як відомо, дуже важливу роль у профорієнтації відіграє школа, яка в числі традиційних професій все частіше починає знайомити учнів з основами підприємництва. Західні вчені на основі досліджень довели, що люди, які прослухали курс з підприємництва, з більшою ймовірністю стають підприємцями, ніж ті, хто ніякої спеціальної підготовки в цій галузі не одержав.

І щоб започаткувати свою справу, підприємець повинен також мати відповідну професійну підготовку. Знання, одержані в школі та ВНЗ, а також практичний досвід, набутий на попередній роботі, повинні дати майбутньому підприємцю віру в себе, в те, що він подолає всі перешкоди і міцно стане на ноги. Недооцінювати роль такої підготовки, звичайно, не можна, але все ж, з досвіду Заходу, більшість нових підприємств виникає в тій області, у якій людина працювала раніше, – саме там до неї, як правило, і приходиться ідея нового підприємства. Недаремно говорять, що "підприємцями не народжуються – ними становляться".

Усі вчені майже одноставно наголошують на тому, що у викладенні матеріалу велику роль відіграє створення правильного уявлення про підприємницьку діяльність, історію її розвитку, особу підприємця, рисами характеру, якими він відрізняється від інших, якостей особистості, які йому притаманні, знання та уміння, якими повинен він володіти.

Авторами було розроблено навчальну програму курсу (Додаток А).

Автори підручника

Сидоренко Віктор Костянтинович – член-кореспондент Академії педагогічних наук України, професор, доктор педагогічних наук, завідувач кафедри методики навчання Національного університету біоресурсів і природокористування України. Автор багатьох підручників і навчальних посібників з методики викладання трудового навчання, креслення, основ підприємництва для середніх загальноосвітніх і вищих навчальних закладів.

Гушулей Йосип Миколайович – професор, доктор педагогічних наук, працює професором кафедри трудового навчання Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Відомий за багатьма навчальними посібниками для шкіл і ВНЗ з основ техніки, основ деревообробки, методики викладання економіки.

Торубара Олексій Миколайович – доктор педагогічних наук, професор, декан технологічного факультету Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка, автор більш як 80 наукових робіт з питань теорії і методики трудового і професійного навчання.

Ковбаса Юрій Миколайович – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри професійного навчання і безпеки життєдіяльності Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка, автор близько 30 наукових робіт з методики викладання основ підприємництва і безпеки життєдіяльності.

Автори підручника вперше в Україні систематично знайомлять з методикою викладання основ підприємництва. І тому будуть дуже вдячні за ті зауваження і доповнення, які будуть зроблені уважним читачем.

РОЗДІЛ

1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- **Лекція 1.**
Предмет і завдання курсу
"Методика викладання
основ підприємництва"
- **Лекція 2.**
Організаційні форми і принципи
навчання основ підприємництва
- **Лекція 3.**
Традиційні методи навчання
основ підприємницької
діяльності
- **Лекція 4.**
Активні методи навчання основ
підприємницької діяльності
- **Лекція 5.**
Активні методи навчання.
Проектування
- **Лекція 6.**
Діагностика навчальних
досягнень учнів з основ
підприємницької діяльності
- **Лекція 7.**
Науково-методична і педагогічна
робота вчителя з ОПД

Лекція 1. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ КУРСУ "МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА"

План

- 1. Поняття "підприємництво" і "підприємець".
Підприємництво як вид професійної діяльності.*
- 2. Мета і зміст підготовки учнів до ведення
підприємницької діяльності. Навчальна програма
"Основи підприємницької діяльності" для учнів
8-11 класів.*
- 3. "Методика викладання основ підприємництва"
як навчальний предмет.*
- 4. Методи педагогічного дослідження при викладанні
курсу "Основи підприємницької діяльності".*

1. Поняття "підприємництво" і "підприємець". Підприємництво як вид професійної діяльності

Історія розвитку поняття "підприємництво" тісно пов'язана з розвитком поняття "підприємець", яке починалось, як казали раніше, з "антрепренера" (франц.) та означало буквально "посередник".

Один з перших прикладів посередництва дає нам Марко Поло, великий мандрівник. Він першим із європейців досягнув Китаю, стояв у витоків розвитку торгівлі Європи з цією країною. Вирушаючи у мандрівку, він, як було прийнято в ті часи, підписав контракт з купцем (предком сучасного капіталіста), і той дав йому своїх товарів для продажу. Саме торговець, який відправлявся в далеку мандрівку, ризикував своїм життям, саме на його долю випадали всі фізичні та душевні випробування, пов'язані зі здійсненням задуму.

У XVII столітті підприємцем вважалась особа, яка уклала з державою контракт, вартість якого була раніше обумовлена. Така людина брала на себе всю повноту фінансової відповідальності за виконання умов контракту, але якщо їй удавалося укластися в меншу суму, то різницю вона привласнювала собі.

На початку XVIII століття відомий англійський економіст Річард Кантільон (Richard Cantillon) створив одну із перших концепцій підприємництва і вважався деякими дослідниками батьком самого терміну "підприємець". Під цим терміном він розумів людину, яка діє в умовах ризику, бо торговці, фермери, ремісники та інші власники купують товар за відомою ціною, а продають за невідомою, тобто діють в умовах ризику.

Пізніше, у XVIII столітті відбулося розмежування понять: власників капіталу стали відрізняти від ділків, які змушують його працювати. Однією з причин, що викликала необхідність подібного розмежування, стала індустріальна революція, яка висвітила роль підприємців і власників капіталу в економічному розвитку.

Надалі підприємців ототожнювали з керівниками підприємств – менеджерами (1797, Бодо, Beaudéau): підприємець – особа, яка несе відповідальність за почату справу; той, хто планує, організує і володіє підприємствами.

Приблизно ж такого погляду на підприємництво був і "Маркс буржуазії" М. Вебер. Він підкреслював, що в історії людства були та існують два типи підприємців, кожному з яких властиве прагнення наживатися грошову вигоду, але вони суттєво відрізняються один від одного. Перший тип ведення свого господарства заснований на очікуванні прибутку шляхом використання можливостей обліку, тобто мирного придбання. Другий тип заснований на насиллі як формально, так і по суті.

На початку ХХ століття виробився новий підхід до підприємництва – насамперед як до суб'єкту пошуку та реалізації нових ідей. Творцем теорії підприємця-новатора був видатний німецький та американський економіст Й. Шумпетер. На думку вченого, підприємець повинен постійно переборювати інерцію, в тому числі особисту, що пов'язана зі звичками та традиціями, укоріненими в його житті.

Головний ворог – опір зовнішнього середовища. Тому новаторство підприємця – це і є джерело загального руху і його ознака. Також Й. Шумпетер поділив підприємців на чотири групи:

1. "Фабрикант-торговець". Це власник засобів виробництва, а частіше всього – керівник підприємства.

2. "Капітан індустрії". Власник великого (або контрольного) пакету акцій і має вплив на управління підприємством, має менші зв'язки з персоналом.

3. "Директор" (або "менеджер"). Професіональний керуючий підприємством, який зацікавлений в отриманні прибутку.

4. "Засновник". Спеціалізується на розробці проєктів створення підприємств та їх здійсненні. Але, як правило, "засновники" після отримання повного прибутку, що пов'язаний із заснуванням, припиняли брати участь у ньому.

Коротко погляд Й. Шумпетера був таким: підприємець – це новатор, який розробляв нові технології (виробництва, управління тощо).

Як бачимо, увага зверталась, в основному, на економічний аспект їхньої діяльності: "Якщо дати коротке визначення підприємця, то це людина, яка організовує підприємство і управляє ним з метою особистої вигоди. За сировину і матеріали, витрачені в процесі виробництва, за землю, за працю найманих робітників і за залучений капітал він платить за сучасними розцінками. Він вкладає в своє діло свої власні ідеї, знання і навички в області планування, організації і керівництва підприємством. Він несе відповідальність за можливі витрати, навіть якщо ці витрати сталися не через його провину, а виникли раптово через несприятливі обставини. Однак якщо обставини зміняться на краще, то підприємцю дістанеться і весь пов'язаний з цим прибуток. Особистий прибуток підприємця визначається як різниця між прибутками і витратами його підприємства" (Річард Т. Елі, 1937).

Тільки всередині ХХ ст. склалось сучасне розуміння підприємця як новатора, який відпрацьовує і впроваджує у виробництво нові технології, або людину, яка використовує будь-яку можливість з вигодою.

Тобто, з точки зору економіста, підприємець – це той, хто поєднує кошти, працю, матеріали тощо таким чином, що їх сукупна вартість зростає. При цьому він вносить зміни, здійснює інновації та встановлює новий порядок.

З точки зору психолога, підприємець – це людина, якою керують певні мотиви, наприклад, бажання досягти чогось у житті, дізнатися про щось нове, самоствердитися чи стати самостійним.

З точки зору політеконома, підприємець – це людина, яка примножує не тільки своє, а й національне багатство, яка знаходить способи кращого використання ресурсів, зниження збитків, створює нові робочі місця.

З правового боку, підприємцем є фізична особа, яка зареєструвала себе або своє підприємство для здійснення підприємницької діяльності згідно з нормативно-правовими актами країни.

Стає зрозумілим і сучасне визначення підприємництва як ініціативної, самостійної діяльності громадян, що направлена на отримання прибутку чи особистого доходу, здійснюється від

свого імені, на власний ризик і під особисту майнову відповідальність.

З останнього визначення можна виділити чіткі ознаки підприємницької діяльності:

1. Свобода у виборі напрямків та методів діяльності. Ніхто не доручає підприємцю займатися його справою, не ставить перед ним цілі та задачі. Чим і як займатися, що і як виробляти – особиста ініціатива підприємця.

2. Самостійне прийняття рішень. Розширяти виробництво чи згорнути його, продовжити випуск тих же товарів чи оновити їх асортимент, підвищити чи знизити ціни, змінювати чи ні технологію, якщо так, то як організовувати продаж товарів, як заохотити робітників у підвищенні ефективності їхньої праці – безліч подібних питань. Ознака підприємництва в тому, що рішення власник приймає сам, ніхто не зобов'язує його чинити так, а не інакше.

3. Підприємець завжди ризикує. Ніхто не гарантує йому успіх справи. У випадку невдачі, банкрутства, непередбачених витрат він відповідає власним майном. Особистий ризик та відповідальність – ознаки підприємництва.

4. У своїй діяльності підприємець орієнтується на прибуток, комерційний успіх. Цій меті, а не абстрактним міркуванням суспільної користі, підпорядковані всі його пошуки та починання, і в цьому важлива властивість ринкової економіки. Кожний думає про особисте благополуччя, прагне до власної вигоди, а в цілому створюється економічний механізм процвітання країни, ефективності народного господарства.

5. Підприємництву притаманні свої особливі стиль і тип економічної поведінки, ділова етика.

Що ж примушує людину йти на соціальний, психологічний і фінансовий ризик, пов'язаний із створенням нового підприємства? У минулому на цей аспект не звертали особливої уваги. Але, починаючи з 1985 року на Заході і з початку 90-х років на Україні, коли підприємництво перетворилось у визнаного двигуна економічного прогресу країни, інтерес до того, під впливом яких факторів відбувається становлення підприємця, якими знаннями і навичками він повинен володіти, виріс.

Потрібно також мати на увазі, що такі якості підприємця, як відповідальне ставлення до діла, цілеспрямованість і здатність зберігати байдужість у стресових ситуаціях, а також безліч інших особистих і психологічних якостей, часто важливіші, ніж якість запропонованого товару або послуги. Професійні навички і знання набути не важко, набагато складніше відпрацювати необхідні якості.

Тепер зупинимось на деяких дуже важливих особистих якостях підприємця і рисах характеру, які сприймають успіху в підприємстві і які потрібно розвивати у майбутніх підприємців.

1. Опора на власні сили

Усіх, хто замислювався про створення власної справи, хвилює питання, чи зможуть вони зберегти ту віру і внутрішню твердість, що так необхідні не тільки для переборення інерції при створенні всього нового, але й для управління новоствореним підприємством і його розширення.

Проведені в США дослідження за методикою Роттера, а також анкетування багатьох підприємців показали, що така риса характеру, як внутрішня мотивація, у них виражена звичайно сильніше, ніж у звичайної людини, але не сильніше, ніж у типового менеджера, який, як і підприємець, схильний у всіх складних ситуаціях шукати опору всередині себе.

2. Прагнення до незалежності та успіху. Схильність мати внутрішню точку опори тісно пов'язана з прагненням до незалежності.

Підприємець – це така людина, яка все робить по-своєму і тоді, коли сама вважає за потрібне: таким людям важко працювати на когось іншого. Складніше справа з такою рисою, як жага успіху. У роботі Мак Клееланда (MacClelland), дана риса розкладається на три складові, на основі яких потім будується агрегований індекс (n-Ach.). Ці три складові включають:

1) готовність нести відповідальність за свої рішення, уміння поставити мету і досягти її власними зусиллями;

2) схильність до поміркованого ризику, ставка на власні знання і уміння, а не на сліпий випадок;

3) уміння за кожним рішенням бачити конкретний результат. Висновок Мак Клеелланда: високе значення коефіцієнту (n -Ach.) говорить про схильність людини до підприємництва.

3. Відношення до ризику

Як ми бачили раніше, у запропонованому визначенні підприємця відмічається така риса характеру, як схильність до ризику, уміння ризикувати будь-чим у фінансовому, соціальному чи психологічному плані, – є частиною процесу підприємництва.

Отже, узагальнюючи вище сказане, виділимо такі професійно-важливі риси, необхідні сучасному підприємцю:

– підприємливість, ініціативність, уміння творчо підходити до розв'язання проблем, здатність до економічного ризику і експерименту;

– критичний підхід до існуючого стану справ, гнучкість та раціональність мислення і дій;

– відкритість до дискусій;

– логічність вчинків, динамічність поведінки;

– уміння спілкування з людьми, здатність забезпечити відповідальний морально-психологічний клімат у колективі;

– орієнтація на конкуренцію, свободу вибору та господарського маневру.

Підводячи підсумок, зазначимо, що підприємництво – це процес створення чогось нового, що має цінність, забирає час і сили, передбачає прийняття на себе фінансової, моральної та соціальної відповідальності, приносить у підсумку грошовий прибуток та особисте задоволення від досягнутого.

**2. Мета і зміст підготовки учнів до ведення підприємницької діяльності.
Навчальна програма
"Основи підприємницької діяльності"
для учнів 8-11 класів**

У Державній національній програмі "Освіта" (Україна ХХІ століття) перед трудовою підготовкою ставиться завдання "ознайомлення учнів з основами ринкової економіки, різними формами господарської діяльності". Тобто, трудове навчання визначається однією з провідних дисциплін з ознайомлення учнів з механізмом ринку.

У процесі професійної підготовки старшокласників до діяльності у сфері бізнесу та підприємництва вчителю необхідно вирішувати такі задачі:

1. Показати значимість їх майбутньої професійної діяльності в економічному розвитку України.

2. Психологічно підготувати до підприємницької діяльності в умовах нестабільності економічних відносин та податкової політики держави.

3. Проводити тестування на професійну придатність до діяльності у сфері бізнесу і підприємництва. За результатом тестування надавати кваліфіковану консультаційну допомогу в розвитку потрібних рис особистості.

4. Дати потрібний мінімум знань, практичних навичок та вмінь для успішного початку своєї справи, для діяльності у сфері бізнесу.

5. Ознайомити з досвідом як вдалих, так і негативних випадків ведення справи.

6. Навчити складати життєздатні бізнес-плани, уміти їх аналізувати.

7. Ознайомити з методами управління, видами організаційних структур, способами вивчення ринку, видами ділової документації та способами переробки ділової інформації.

Учителю також слід мотивувати потрібність вивчення спеціальних дисциплін, отримання необхідних знань та навичок

підприємницької діяльності ще в школі. Потрібно також пояснити, що зразу після закінчення школи чи вищого навчального закладу мало хто буде відкривати свою справу. Потрібне професійне вдосконалення. Але ще в школі для себе можна набути деякі знання та вміння, що повинні мати підприємці:

1. Чітке розуміння підприємництва.
2. Уміння знаходити нестандартні рішення.
3. Уміння поводити себе та приймати рішення в критичних умовах.
4. Уміння виробляти нові комерційні ідеї.
5. Знання, які потрібні для створення нової справи.
6. Уміння контактувати, вести ділову розмову.
7. Уміння оцінювати свої дії з точки зору етики та моралі.

Таким чином, суть підготовки старшокласників до підприємницької діяльності – дати їм знання та практичні навички, потрібні для подальшого життя в ринкових умовах.

Програми потрібні для запровадження у школі в плані більш широкої підготовки до професій сфери бізнесу, для якісної підготовки ще зі шкільної лави майбутніх діючих осіб ринкової економіки – підприємців, менеджерів, спеціалістів в області маркетингу тощо.

Які ж на сьогодні ми маємо програми з профільної та професійної підготовки, що орієнтовані на професії ринкової економіки? Проаналізувавши їх, можна дійти таких висновків.

1. Програми мають досить чітку структуру, послідовність викладення тем.
2. Вони насичені теоретичним матеріалом.
3. Більшість програм орієнтована на вивчення в середніх освітніх закладах (школах, ліцеях, гімназіях), де є економічна підготовка.
4. Усі вони потребують достатньо солідної економічної і спеціальної підготовки від вчителя.
5. Програми передбачають велику кількість годин для теоретичних та практичних занять.

Аналіз виявив також наступне: укладачі не дійшли спільної думки, який саме матеріал слід включити до основ підприємницької діяльності: – багатоваріантність існуючих програм не дає підстав говорити про можливість їх застосування на різних інформаційних рівнях; зміст деяких програм не

відповідає назві курсу, оскільки вони розглядають тільки окремі сторони підприємницької діяльності і їх доцільно було б назвати "Елементами підприємництва". Серед існуючих програм вигідно відрізняється своєю структурою та змістом програма "Основи підприємницької діяльності", яка пройшла експериментальну апробацію, затверджена Міністерством освіти України (1993 р., перевидана в 1998 р., Київ, "Перун"). У ній відсутні в основному зазначені вище недоліки. Складена програма групою авторитетних учених (В.В. Дрижак, В.Ф. Кузнецова, І.А. Петрова, О.А. Підпригора, Д.О. Тхоржевський, З.С. Черняк, В.А. Фере).

Дана програма має наукове обґрунтування, пройшла експериментальне апробування, включає всі основні процеси підприємницької діяльності.

Зміст підготовки майбутніх підприємців включає сукупність економічних, юридичних, політичних, психологічних, історичних та соціальних відносин, проявляється в різних видах та організаційно-правових формах. Тому при відображенні об'єму і характеру, змісту, при вивченні матеріалу з підприємницької діяльності необхідно враховувати: значення змісту підготовки для всебічного розуміння суті підприємництва; її роль у розвитку потрібних знань і вмінь, рис характеру і якостей особистості.

У названій програмі зміст підготовки учнів з підприємницької діяльності враховано в комплексі, при цьому встановлене оптимальне співвідношення між окремими елементами змісту навчання. Тобто основними елементами змісту курсу з основ підприємництва є: маркетинг, менеджмент, економічні, юридичні, психологічні, соціальні та технічні питання введення підприємництва.

Розглянемо їх.

Основною вимогою до будь-якої діяльності, у тому числі й підприємницької, є чітке й неухильне дотримання положень чинного законодавства, яке певною мірою стосується цієї діяльності. Безперечно, для того, щоб дотримуватись законодавства, його необхідно насамперед добре знати. Тому вивчення основ законодавства України відносно підприємницької діяльності має складати початок, певну серцевину курсу, на основі якої будуть розглядатися всі інші основи підприємництва.

Блок економічних знань, до якого входять також курси менеджменту, психології управління, маркетинг тощо, потрібне кожному підприємцю, оскільки той, хто займається власною справою, бізнесом, комерцією, певною мірою здійснює свою економічну політику, яка базується на знаннях про виробництво, збут товарів, виконанню послуг, управління.

Обізнаність в економічних категоріях дозволяє підприємцю зрозуміти і пояснити економічні закони, встановити необхідні взаємини з державою, партнерами, конкурентами.

У процесі своєї діяльності бізнесмени, менеджери вступають у різні соціальні і психологічні відносини з членами власного трудового колективу, з іншими підприємцями, конкурентами, постачальниками, чиновниками державних установ. Знання основних соціальних та психологічних взаємовідносин між людьми, закономірностей розвитку та діяльності трудових підприємницьких колективів, виникнення та компетентне вирішення конфліктів та стресових ситуацій, правильне ведення ділових переговорів, розмов – усе це також необхідно знати майбутньому вчителю основ підприємницької діяльності. Ці знання він отримує в другому блоці дисциплін – "Соціально-психологічні основи підприємницької діяльності".

Характерною рисою ринкової економіки є високорозвинена фінансово-кредитна система, в якій фінанси виступають головним економічним інструментом ринкового механізму. Кредитна політика відбиває певні економічні відносини щодо формування позикового фонду перерозподілу на ринкових засадах. Особливу роль кредит відіграє у становленні підприємницької діяльності, зокрема малого бізнесу.

Вивчення основ фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності для майбутніх підприємців також має велике значення. У процесі виробництва створюються матеріальні цінності, відбувається споживання, обмін, розподіл тощо. Щоб управляти ними, необхідно вести їх бухгалтерський облік. За умов ринкової економіки перед бухгалтерським обліком підприємницької структури стоять такі завдання: одержати максимальний прибуток, зробити вплив на ринок, захистити капітал від ризику тощо. Для виконання перелічених завдань підприємцю не обійтись без знання цих питань.

Значну допомогу у вирішенні завдань бухгалтерського обліку надає застосування ПЕОМ. Тому деякі питання потрібно теж включити для ознайомлення майбутнім учителям.

Сучасне підприємництво – складна динамічна система, уявити яку без знань основ діловодства неможливо. Прийняття будь-якого рішення установою, підприємництвом, потребує наявності достовірної і систематичної інформації, яка в більшості випадків міститься в документах.

3. "Методика викладання основ підприємництва" як навчальний предмет

"Методика основ підприємництва" як навчальний предмет характеризується об'єктом, завданнями і методами дослідження.

Об'єктом предметної методики процесу навчання основ підприємництва в старшій школі є зміст навчального матеріалу, методи викладання, пізнавальна діяльність учнів тощо.

Перед методикою основ підприємництва як галуззю педагогічної науки стоїть кілька завдань:

1. Обґрунтування завдань навчання учнів основ підприємництва. Завдання навчання основ підприємництва деталізуються в процесі аналізу основних задач підприємницької діяльності. Актуальною є проблема формування нової культури підприємця. Її основні риси – прагнення до заощадження, економне господарювання, дисциплінованість, відповідальність за результати своєї праці тощо. Важливу роль у становленні нової культури суспільства мають відіграти економічні знання людей.

2. Обґрунтування змісту навчального матеріалу. Зміст навчального матеріалу кожного предмета – це дидактично обґрунтована система знань, умінь та навичок, відібраних з певної науки. Для предмета "Основи підприємництва" це комплекс наук, які досліджують проблеми використання обмежених ресурсів, упровадження нових технологій у виробництво, закони спілкування і управління тощо. Обґрунтування змісту навчального предмета повинно полягати, по-перше, у відборі необхідного для майбутнього підприємця

матеріалу і, по-друге, у його систематизації в певній послідовності, яка враховує вікові особливості учнів, їхні знання з базових дисциплін і деякі інші чинники.

Систематизація навчального матеріалу з основ підприємництва не може копіювати системи побудови підприємницької діяльності, а повинна підпорядковуватися навчально-виховним завданням. В основу навчальної програми мають бути покладені результати досліджень, які проводяться в зв'язку з обґрунтуванням змісту учнівського предмета.

Відібраний на основі дослідження навчальний матеріал систематизується відповідно до вимог державного стандарту. Навчальна програма – це документ, що визначає зміст і обсяг знань, умінь і навичок, які підлягають засвоєнню та поділу на розділи і теми за часом і роками навчання.

3. Побудова навчального процесу. Ураховуючи характер організації процесу викладання і засвоєння знань, специфіку побудови змісту навчального матеріалу і провідних методів та засобів навчання, що використовуються при цьому, побудова навчального процесу з основ підприємництва включає в себе викладання і навчання.

Викладання (діяльність учителя) і навчання (діяльність учня) як основні складові частини побудови навчального процесу впливають на його ефективність і тому досліджуються методикою для виявлення найефективніших форм і методів, які забезпечують виконання завдань, поставлених у процесі навчання основ підприємництва.

4. Методи педагогічного дослідження при викладанні курсу "Основи підприємницької діяльності"

Робота вчителя основ підприємництва вимагає безперервного вдосконалення методики проведення занять. Щоб успішно підвищувати ефективність навчального процесу, учителю необхідно аналізувати результати своєї праці, правильно визначати причини недостатньої якості знань й умінь учнів за допомогою методів педагогічних досліджень.

Методами педагогічного дослідження називають сукупність прийомів і операцій, спрямованих на вивчення педагогічних явищ і вирішення різноманітних науково-педагогічних проблем.

Методика основ підприємництва, розв'язуючи поставлені перед нею завдання, використовує емпіричні та теоретичні методи наукових досліджень.

Застосовуючи емпіричні методи, дослідник отримує первинну інформацію про досліджувані об'єкти, явища в результаті безпосередніх контактів із ними. До основних емпіричних методів педагогічних досліджень належать педагогічне спостереження, педагогічний експеримент, вивчення й узагальнення передового педагогічного досвіду.

Педагогічне спостереження як метод наукового пізнання характеризується тим, що дослідник не втручається в хід навчального процесу, а лише фіксує все, що відбувається. Унаслідок спостережень нагромаджуються факти, які дають змогу характеризувати досліджуваний об'єкт, оцінювати його. З метою проведення спостережень дослідник складає план, в якому вказуються об'єкти спостереження, його мета і завдання, тривалість, передбачуваний результат тощо. Наприклад, можна поставити мету перевірити, чи часто на практичних заняттях учні звертаються до вчителя за порадами щодо складання графіків попиту, пропозиції, ринкової рівноваги тощо. Якщо учні часто ставлять запитання, то можна робити висновок про недостатню практичну спрямованість теоретичних занять. Учителю можна рекомендувати більше уваги приділяти наведенню прикладів розрахунку і побудові графіків у процесі вивчення теоретичного матеріалу, а також фронтальному вступному інструктуванню на практичних заняттях.

Педагогічний експеримент на відміну від спостереження проводиться в певних умовах, які створюються дослідником. Найтипівішими формами цього експерименту є експериментальні заняття з невеликою групою учнів.

Вивчення й узагальнення передового педагогічного досвіду вчителів, його науково-методичний аналіз дають змогу створювати рекомендації з ефективної побудови навчального процесу. Передовий досвід учителів можна вивчити за допомогою спостережень, бесід з учителями, відеозйомок тощо.

У процесі застосування розглянутих методів дослідження дослідник використовує й допоміжні методи. До них належать: бесіда, інтерв'ю з учнями й учителями, анкетування, метод рейтингу (оцінка різних сторін діяльності експертами), метод узагальнення незалежних характеристик тощо.

Теоретичні методи дослідження. У теорії і методиці навчання основ підприємництва доводиться вирішувати такі питання, які не піддаються дослідженню методом спостереження або експерименту. Наприклад, обґрунтування змісту навчального матеріалу починається з обґрунтування вимог, які ставляться суспільством до економічної освіти. Це здійснюється методом аналізу, і весь комплекс вимог до знань і вмінь розчленовують на окремі елементи. Потім із них на основі узагальнення відбирають ті компоненти, які повинні ввійти до змісту навчальної програми, тобто відбувається процес, протилежний аналізу, – синтез.

Теоретичні дослідження можна здійснювати двома методами: 1) від конкретного до загального (індуктивний); 2) від загального до конкретного (дедуктивний). Необхідно, щоб методика забезпечувала збір достовірних даних. Такій вимозі відповідають так звані об'єктивні методики досліджень, де дані здобувають через об'єктивні характеристики, такі як доступність змісту навчального матеріалу учням відповідного класу, обсяг і рівні його засвоєння учнями тощо.

Для визначення доступності навчального матеріалу з основ підприємництва школярам застосовують показник рівня успішності. Рівень успішності – це відношення середньої успішності учнів з основ підприємництва (з кожної виділеної частини навчального матеріалу) до середньої успішності їх з основ наук.

$$I = \frac{Y_e}{Y_c} \approx 1,$$

де: Y_e – середня успішність учнів з визначеного навчального матеріалу з основ підприємництва; Y_c – середня успішність учнів з предметів, на яких базується навчальний матеріал.

Навчальний матеріал з основ підприємництва буде вважатись доступним учням у тому випадку, якщо рівень успішності буде наближений до одиниці.

Обсяг засвоєння учнями навчального матеріалу визначають за допомогою коефіцієнта k , який встановлює залежність між поданим і засвоєним учнями навчальним матеріалом:

$$k = \frac{a}{p} \cdot 100\%,$$

де: a – засвоєний навчальний матеріал (кількість правильно визначених учнем смислових одиниць); p – поданий навчальний матеріал (загальна кількість смислових одиниць).

Кількість смислових одиниць встановлює дослідник залежно від значущості навчального матеріалу у формуванні визначеного поняття. Так, наприклад, для введення поняття про підприємство як основну організаційну форму підприємництва потрібно, щоб учні засвоїли такі відомості:

а) функції підприємства (виробничо-технічні, економічні, соціальні та зовнішньоекономічні): $p_1 = 4$;

б) організаційні типи підприємства (малі, середні, великі): $p_2 = 3$;

в) види підприємств за формою власності (приватні, колективні, державні, змішаної форми власності): $p_3 = 4$.

Загальна кількість визначених смислових одиниць у даному випадку буде становити 11. Навчальний матеріал буде вважатись засвоєним, якщо середній коефіцієнт його засвоєння k буде становити не менше ніж 70 %.

Під час побудови навчального процесу методика тісно пов'язана з економічною наукою, менеджментом, маркетингом і спирається на дані педагогіки, психології, вікової анатомії і фізіології, гігієни.

Лекція 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ І ПРИНЦИПИ НАВЧАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

План

- 1. Характеристика принципів навчання основ підприємництва.*
- 2. Типи і структура уроків у курсі "Основи підприємницької діяльності".*
- 3. Роль учителя в підготовці майбутніх підприємців. Виховна робота вчителя при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності".*
- 4. Вивчення особистісних якостей учнів: мета і засоби.*

1. Характеристика принципів навчання основ підприємництва

Під принципами взагалі розуміють головні нормативні положення, передумови певної науки, теорії, концепції, галузі практики. Дидактичними принципами відповідно називають нормативні вихідні положення, на основі яких будується навчально-виховний процес.

Нині існують різні підходи до характеристики принципів навчання: психологічний, соціальний, методичний, історико-педагогічний, кібернетичний тощо. Незважаючи на таку різноманітність підходів, вони виражають в основному один і той же зміст та одні й ті ж тенденції в розумінні закономірностей навчання.

Навчальний процес з ОПД як складова частина загальноосвітньої і професійної підготовки учнівської молоді також будується на основі відповідних принципів навчання.

Основним джерелом для формування принципів навчання ОПД є узагальнення передового педагогічного досвіду, втілення в педагогічну практику результатів науково-педагогічних досліджень.

Вимоги до навчального процесу забезпечуються системою таких принципів: науковості і доступності навчання, зв'язку теорії з практикою, систематичності і послідовності, наочності, свідомості та активності учнів у навчанні, міцності засвоєння знань, умінь і навичок, єдності навчання й виховання. Розв'язуючи будь-яке навчальне завдання на кожному занятті, треба одночасно враховувати різні принципи навчання і створювати умови для їх реалізації, тому що принципи навчання взаємозв'язані між собою.

Охарактеризуємо принципи навчання ОПД.

Науковість навчання. У процесі навчання ОПД учні оволодівають знаннями про підприємство як основну організаційну форму економіки, менеджмент і маркетинг у підприємницькій діяльності, фінансово-грошову систему країни, підприємництво як господарську діяльність тощо. При цьому в них не тільки формуються певні знання й уміння, але й

створюються уявлення про наукові основи понять, що вивчаються.

Ступінь науковості основ застосовують з урахуванням загального розвитку учнів. Наприклад, учні ознайомлюються з поняттям "маркетинг у підприємницькій діяльності". Наука має вже у своєму розпорядженні значний обсяг відомостей про ринкознавство. Зараз нараховують близько 200 визначень, поняття маркетингу. З усього обсягу треба виділити мінімум, достатній для створення в учнів уявлення про елементи маркетингової діяльності. У зв'язку з цим учням достатньо пояснити суть маркетингу як діяльності в умовах ринку, основні напрямки маркетингової діяльності, головні елементи маркетингу, його концепції. Розповідати учням детально про міжнародне маркетингове планування, набір прийомів міжнародного маркетингу та інше немає потреби. Більш глибокі знання вони зможуть отримати у вищих навчальних закладах економічного профілю.

Принцип науковості передбачає розкриття причинно-наслідкових зв'язків процесів і явищ, які відбуваються в підприємницькій діяльності, проникнення в їх суть.

Принцип науковості передбачає ознайомлення учнів із методами вивчення підприємництва. У зв'язку з цим програмою курсу ОПД передбачено ознайомлення учнів із засобами і методами дослідження, що застосовуються в економічній науці, економічними законами. Так, ознайомлюючи учнів з економічними законами, важливо підкреслити, що вони бувають різними, але механізм їхньої дії майже завжди однаковий. Цей механізм можна розглянути на прикладі закону попиту і пропозиції, або закону граничної корисності. Механізм дії цих законів дуже простий і буде зрозумілим для учнів, якщо взяти прості приклади у споживанні води (чим більше п'єш – тим менше бажання, меншу користь приносить додатковий стакан води).

Науковість у навчанні проявляється особливо, якщо розкривати учням зв'язки науки про підприємництво з іншими науками про суспільство (історія, право, соціологія, політологія, економічна теорія), природу і людину (біологія, психологія), математику.

Реалізуючи принцип науковості в навчанні, доцільно також розкривати історію розвитку підприємництва.

Реалізується принцип науковості в першу чергу під час розробки навчальних програм і підручників. Високий рівень науковості навчання забезпечує вчитель ОПД, упроваджуючи в навчальний процес елементи проблемності, дослідницькі практичні роботи, навчаючи учнів спостерігати за економічними явищами, умінною вести наукову дискусію, доводити свою точку зору, раціонально використовувати наукову літературу.

Доступність навчання, урахування індивідуальних особливостей учнів. У процесі навчання треба розширювати пізнавальні можливості учнів шляхом послідовного ускладнення навчального матеріалу. Навчальний матеріал з ОПД має будуватись з урахуванням сучасного рівня розвитку економічної науки, але при цьому він не може бути ні надто легким, ні надто важким. Дослідження показують, що в процесі навчання при спрощеному змісті освіти знижується зацікавленість до навчання, не формуються необхідні вольові зусилля, не відбувається бажаного розвитку навчальної працездатності. Зміст навчання треба формувати таким чином, щоб створити умови для постійного й успішного подолання учнями труднощів.

Принцип доступності потребує в першу чергу, щоб навчальний матеріал був зрозумілим для учнів. У зв'язку з цим досить часто доводиться вдаватися до різних методичних прийомів, які дають змогу полегшити учням засвоєння навчального матеріалу і ознайомити їх із досить складними теоретичними і практичними питаннями.

Одним із таких методичних прийомів може бути повідомлення або нагадування вчителем додаткових теоретичних відомостей, які необхідні учням для виконання практичного завдання. Так, наприклад, у процесі вивчення поняття "підприємницький дохід" учитель ставить собі за мету сформувати в учнів уміння встановлювати прибуток підприємця за виручкою і витратами. Проте учні не в повній мірі підготовлені до обчислення валового, чистого, нормального і економічного прибутку підприємця. Зокрема, у них не сформовано ґрунтовно такі важливі поняття, як "ресурси", "витрати", "амортизація". Тому викладати навчальний матеріал з вищеназваної теми уроку найдоцільніше у такій послідовності:

– додатково до вивчення навчального матеріалу теми уроку розглянути питання про зовнішні і внутрішні ресурси, бухгалтерські й економічні витрати, амортизацію;

– залучити учнів до розрахунку бухгалтерських витрат підприємця, обчислення валового та чистого прибутків, внутрішніх витрат і, в кінцевому рахунку, економічного прибутку підприємця.

Одна з основних вимог, що ставиться до навчання, полягає в урахуванні індивідуальних здібностей кожного учня. Не всі учні однаково сприймають викладений навчальний матеріал: одні сприймають і запам'ятовують викладене швидше, інші – повільніше; одні усвідомлюють навчальний матеріал глибоко, інші сприймають його поверхово. Крім того, учні по-різному ставляться до виконання практичних завдань. За цим показником, як показано в дослідженнях учених-науковців, учнів можна поділити на три групи. До першої групи належать учні, впевнені у своїх здібностях, які охоче беруться за виконання завдання, не розгублюються під час виникнення труднощів, не соромляться звернутися за допомогою до вчителя. Друга група – це учні, які недооцінюють свої здібності і можливості. Зіткнувшись із найменшими труднощами, вони розгублюються, не наслідуються звернутися за допомогою до вчителя. Такі учні потребують особливої уваги. Треба вселяти в них віру у власні сили. Під час оцінювання виконаних завдань учитель повинен підкреслювати найменші успіхи таких учнів. Треба своєчасно прийти їм на допомогу, вселяти впевненість у тому, що вони із своїм завданням впораються. До третьої групи слід віднести учнів, які переоцінюють свої здібності. Вони проявляють самовпевненість, вважають, що можуть, виконати будь-яке завдання, але лякаються труднощів, навіть не намагаючись їх подолати. Учитель повинен допомогти цим учням досягти успіху в подоланні труднощів. Лише пересвідчившись багато разів на власному досвіді, що будь-яка робота потребує затрати сил, наполегливості, ці учні активно включаються в роботу.

Робота в групах дозволяє правильно враховувати індивідуальні особливості кожного учня для підвищення його активності в процесі навчання, а в кінцевому результаті – й успішності.

Систематичність і послідовність навчання. Систематичність означає, що засвоєння учнями певної сукупності фактів, понять, суджень проводиться відповідно до логічного зв'язку і раціональної наступності.

Принцип систематичності та послідовності враховується перш за все під час складання навчальної програми. Навчальний матеріал у програмі розміщується в певній послідовності, яка відрізняється своєю систематичністю. Це означає, що основні питання, які вивчаються, ґрунтуються на уже засвоєних знаннях і є базою для вивчення нового матеріалу. Засвоєні поняття стають своєрідним фундаментом для вивчення в майбутньому інших розділів курсу

Принцип систематичності і послідовності враховано не тільки у відповідній побудові навчальної програми. У практиці навчання цей принцип реалізується в різних формах планування навчального матеріалу (тематичного і поурочного). Під час тематичного планування вчитель визначає порядок вивчення окремих питань теми, послідовність теоретичних занять і практичних робіт, повторення і контролю за складністю засвоєння навчального матеріалу. Передбачає вивчення нового матеріалу окремими модулями, фіксує увагу учнів на вузлових питаннях окремих тем.

Систематичність і послідовність у навчанні проявляється також у встановленні міжпредметних зв'язків. Так, наприклад, програмою теми курсу ОПД "Застосування комп'ютерів у бізнесі" передбачено ознайомлення учнів із комп'ютером як засобом ведення діловодства, економічного розрахунку, обліку тощо. З важливими поняттями комп'ютерної техніки учні ознайомлюються на уроках інформатики. Тому вчителю треба опиратися на набуті учнями знання.

Систематичність і послідовність у навчанні повинні виявлятися не тільки в діяльності вчителя, але й у роботі самих учнів. Дуже важливо формувати у них уміння раціонального планування навчальної діяльності, уміння складати логічні плани усних відповідей, систематично повторювати навчальний матеріал тощо.

Дотримання в процесі навчання принципу систематичності і послідовності сприяє формуванню в учнів міцних знань та дає змогу за меншу кількість часу досягти кращих результатів у навчанні.

Свідомість і активність учнів у навчанні. Ці принципи навчання тісно пов'язані між собою, бо активність ґрунтується на свідомості, а свідомість підвищується завдяки активності.

Застосування цього загального принципу має свої специфічні форми у навчанні, хоча спрямованість його є однаковою. Навчання має бути не тільки активним, але й свідомим. Вважається, що усвідомлене навчання посилює розвивальний вплив навчального процесу на учнів. Свідоме засвоєння знань попереджує формалізм і разом з тим сприяє їх перетворенню в глибокі й стійкі переконання учнів. Активність і свідомість мають розвиватися в тісному взаємозв'язку.

У процесі навчання ОПД створюються особливо сприятливі передумови для розвитку активності учнів, оскільки школярі мають змогу набути навичок застосовувати свої знання до широкого кола питань підприємницької діяльності.

Принцип свідомості і творчої активності учнів вимагає, щоб вони були поставлені в такі умови, коли їм самим доводиться здобувати знання, проявляти самостійність у набутті умінь і навичок, оволодівати методами вивчення. Діяльність учнів має бути організована так, щоб вони самостійно виконували практичні завдання, вивчали літературу, розв'язували економічні задачі тощо.

Свідомість у навчанні вважається досягнутою, якщо учні вміють використовувати свої знання на практиці. З цією метою в навчальному процесі використовують творчі завдання, тобто завдання формулюють так, щоб у них не вистачало деяких даних. Їх учні знаходять самостійно. Наприклад, учням пропонується дослідити ринок канцелярських виробів, встановити причини зміни цін на конкретну пропозицію, використавши свої знання, набуті в процесі вивчення теми "Маркетинг у підприємницькій діяльності".

Досвід роботи багатьох учителів і педагогічні дослідження вчених дають змогу стверджувати, що різноманітність методів навчання активізує в учнів розвиток мислення, запам'ятовування, інтересів. Треба широко застосовувати в процесі навчання бесіди, ставити учнів перед необхідністю доводити, аргументувати, переконувати; розширювати форми і методи самостійної роботи учнів на уроках.

Великою мірою активність і свідомість учнів реалізуються в пошуковій діяльності, спрямованій на розв'язування навчальної проблемної ситуації.

Наочність навчання. Наочне навчання полягає в тому, що учні набувають знання не тільки за рахунок того, що слухають

пояснення вчителя, але й за допомогою своїх органів зору, за рахунок того, що вони бачать.

На уроках ОПД доцільно використовувати такі види наочності:

а) навчально-наочні посібники (плакати, блок-схеми, таблиці, графіки, програмовані картки-завдання, роздавальні дидактичні матеріали у вигляді друкованих карток, інструкційні картки до виконання практичних робіт;

б) інформаційні технічні засоби навчання (комп'ютер, діапозитиви, відеофільми, навчальне телебачення).

Створені для вивчення ОПД різні види наочності мають задовольняти такі вимоги: відповідати змісту навчального матеріалу, орієнтувати учнів на всебічне сприймання подій і явищ, поділяти найважливіші ознаки об'єкта, давати можливість учням проявити свою пізнавальну активність.

Проте не слід вважати, що дотримання принципу наочності спирається на судження "чим більше наочності, тим краще, тим навчання ефективніше". Надмірне використання наочності заважає мисленню учнів.

Розробка оптимальної системи засобів навчання для вивчення курсу ОПД передбачає встановлення зв'язку між змістом навчального матеріалу, методами навчання і видами навчально-наочних посібників та технічних засобів навчання. Характер дії цього зв'язку можна показати у вигляді таких гіпотез:

а) вивчення кожної теми курсу вимагає певного поєднання різних видів наочності;

б) не всі поєднання дають бажаний результат у процесі засвоєння знань учнями, формування в них умінь і навичок;

в) наочність має бути різною, залежно від завдань пізнавальної діяльності учнів.

Зв'язок теорії з практикою у навчанні. Щоб реалізувати цей принцип, слід переконати учнів, що теорія і практика – дві невід'ємні частини діяльності людини.

Теорія використовується в практиці, а практика дає матеріал для нових теоретичних узагальнень. Так, дослідження в підприємстві розпочинається зі збирання фактів. У процесі аналізу фактів створюються теорії, відкриваються закони, і завершується дослідження обґрунтуванням певної стратегії і тактики ведення бізнесу.

Зв'язок теорії з практикою в навчанні ОПД може бути досягнутий при правильному поєднанні теоретичних і практичних занять у навчальних програмах. Одним із важливих напрямів реалізації цього принципу є добір завдань практичного характеру для підручників (посібників).

Змістові та методиці проведення практичних робіт надають такого характеру, щоб вони безпосередньо поєднували теоретичні відомості з практикою. Під час вивчення теоретичного матеріалу вчитель опирається на життєвий досвід учнів, їхні знання, яких вони набули під час вивчення інших дисциплін, організовує самостійну роботу учнів із застосуванням навчальної літератури тощо.

Міцність засвоєння знань, умінь і навичок. Засвоєння знань, умінь і навичок представляє собою процес їх одержання, поглиблення, уточнення і закріплення.

У практиці зустрічаються випадки, коли окремі учні, хоч і засвоїли навчальний матеріал програми, але не закріпили його. Такі знання є неміцними і нестійкими. Міцними вважаються такі знання, які можна пригадати в будь-який час, коли завгодно, і використати в практичній діяльності.

Для досягнення міцності в засвоєнні знань і умінь учнями вчитель повинен, керуючись навчальною програмою, детально відбирати матеріал для кожного заняття. Зміст навчального матеріалу повинен поступово розширюватись, ілюструватись новими фактами, використовуватись для повторення в різних ситуаціях і для застосування на практиці.

Міцність знань може бути досягнута шляхом удосконалення навчального процесу і підвищення його рівня. Учителі повинні забезпечувати органічний зв'язок між новим і попереднім навчальним матеріалом. Треба доступно і ясно викладати навчальний матеріал, створювати належні умови для підвищення інтересу, уваги й активності учнів на уроках.

Важливим засобом у формуванні міцних знань і стійких умінь може бути систематичне повторення вивченого матеріалу. Його рекомендується проводити в таких випадках:

- на уроці під час індивідуального і фронтального опитування учнів з раніше вивченого матеріалу, а також під час закріплення нових відомостей;
- після вивчення теми або розділу навчальної програми;

– у кінці навчального періоду – півріччя або навчального року.

Велике значення для забезпечення міцності знань і умінь мають точність викладання навчального матеріалу і застосування технічних засобів.

Єдність навчання і виховання. У процесі навчання формується особистість учня, тобто на заняттях вирішуються одночасно загальноосвітні і виховні завдання.

На уроках ОПД формується культура майбутнього підприємця. У процесі вивчення курсу ОПД створюються умови для розвитку таких особистісних якостей учня, як підприємливість, ощадливість, ініціативність, діловитість, відповідальність, самостійність.

Опанування змісту курсу ОПД значно розширює життєві можливості випускників школи. Окрім ознайомлення з правилами поведінки, формується і правова культура, завдяки чому учнівська молодь може швидше адаптуватися в умовах ринкової економіки. Вивчення курсу дає інформацію про професії, які найбільше потребує ринок, а також сприяє формуванню соціально адаптованої особистості.

Підсумовуючи розгляд названих вище дидактичних принципів, доцільно підкреслити, що кожний із принципів навчання і виховання однаково важливий, а реалізація у практиці роботи вчителя можливе лише в тісному поєднанні та взаємодії. Важливо не тільки розуміти суть і знати вимоги до навчального процесу, які передбачає той чи інший принцип навчання, але й треба уміло застосовувати ці принципи в практиці навчання і виховання учнів.

2. Типи і структура уроків у курсі "Основи підприємництва"

До основних організаційних форм процесу навчання ОПД відносять:

- 1) Лекція.
Активні форми.
Семінарські уроки.
- 2) Аналіз конкретних ситуацій.

3) Ділові ігри.

4) Експерименти і моделювання. Вправи для розвитку практичних навичок.

5) Практична робота в реальних умовах.

Охарактеризуємо основні з них.

1) *Лекція* – виклад інформації у вигляді публічного виступу з наступними відповідями на питання аудиторії – дотепер залишається необхідним і потенційно ефективним методом навчання.

Інформація, якою слухачі не володіють, але хотіли б одержати, часто буває корисно подати ясно і чітко.

Однак зовсім не бажана така ситуація, коли лектор викладає матеріал, що не цікавить аудиторію або в якому учні з великим успіхом розібралися б самостійно. Зловживання лекційною формою навчання – найчастіше порушення основних принципів навчання старшокласників.

Недоліки лекції:

- може бути нудною;
- слабкий зворотний зв'язок;
- пасивність слухачів;
- швидко забувається.

Існує цілий ряд допоміжних засобів (наочних), підготовка яких не потребує особливих турбот, ефективність же навіть короткого виступу, а навчальної лекції особливо, при їхньому використанні може значно зрости.

Без вдалих прикладів лекція перетвориться в нудний виклад теорій і перерахування нецікавих даних.

Обговорення (дискусія). Підходи до навчання засновані на високому рівні взаємодії й активності учнів. Дослідження показують, що майбутні менеджери і керівники виявляють більше розуміння і краще сприймають нові ідеї в процесі конструктивної дискусії. Обговорення може підштовхнути учнів до використання загальних ідей стосовно власної конкретної ситуації та рішення зробити щось інакше у своїй безпосередній роботі.

Коли семінарське заняття проходить у формі дискусії, викладач виступає в ролі ведучого. Ця роль полягає в тому, щоб допомогти учням:

– вивчити важливі аспекти питання, ситуації, проблеми, пропоновані практичні прийоми або методи;

– змінити існуючі думки або уявлення;

– розвинути нові ідеї або по-новому подивитися на старі;

– розробити, зрозуміти і використати принципи, рішення, методи, процедури, що, на думку учнів, можуть допомогти їм у роботі.

Серед багатства різновидів загального обговорення в курсі ОПД найчастіше часто використовуються такі:

– обговорення теми або питання, запропоновані вчителем або учнем;

– обговорення конкретної ситуації або проблеми, запропонованої викладачем або слухачем;

– обговорення ділових ігор, демонстрацій, моделювання пізнавальної діяльності, ситуацій та інших "експериментальних" заходів;

– обговорення фільму, прочитаної книги, лекції;

– виконання типової справи в процесі обговорення.

Метод конкретних ситуацій заснований на наступному твердженні: розуміння механізмів управління і професіоналізму в підприємстві можна домогтися шляхом розгляду, вивчення й обговорення конкретних ситуацій.

Існує досить багато різновидів даного методу. У загальному випадку учень одержує текст з описом конкретної бізнес-проблеми. Потрібно вивчити ситуацію в домашній обстановці і намітити оптимальне рішення. Потім учні поєднуються в невеликі групи, обговорюють переваги й недоліки запропонованих рішень і намагаються з'ясувати, яким законам бізнесу підпорядковується дана ситуація.

Звичайно пропонується розглянути короткий опис, у тому числі і кількісні дані реальної управлінської ситуації.

Метод конкретних ситуацій призначений для того, щоб допомогти учню краще розібратися в основних законах і принципах ведення бізнесу. У більшості випадків не існує якогось одного, єдино правильного рішення. Одночасне існування декількох альтернативних рішень і можливість вибору формують у підприємця визначену гнучкість підходу до розгляду різних проблем. Перед учнями постає задача не стільки знайти єдину відповідь, скільки поставити правильні і корисні

питання, що можуть припускати існування декількох альтернативних рішень.

Метод конкретних ситуацій призначений для того, щоб розвинути навички підприємців, що дозволяють їм обумовлювати першорядні проблеми в навчанні й веденні бізнесу. Старшокласники також вчать визначати, з чого необхідно починати пошук відповідей, і складати правильний план дій.

Ділові ігри зустрічаються в різних варіаціях, але всі вони по суті є методом конкретних ситуацій у дії. Замість того, щоб "обговорювати" можливий розвиток ситуації, учні одержують визначені ролі і спілкуються один з одним, виступаючи від імені конкретного діючої особи – учасника даної ситуації.

Ділові ігри – дуже ефективна форма перевірки пройденого раніше матеріалу, до того ж цей метод дає учням гарну можливість застосувати отримані знання в умовах, близьких до реальності.

Експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи. Серед подібних методів зустрічаються:

– вправи з порівняльного використання однобічної і двосторонньої моделей спілкування, у процесі яких слухачі обговорюють сильні і слабкі сторони цих моделей;

– моделювання деяких реальних явищ, при якому команди учнів змагаються у виконанні яких-небудь "виробничих" завдань. При цьому слухачі набувають досвіду, виконуючи різні управлінські й організаційні функції при наявності зворотного зв'язку з усіма учасниками експерименту;

– активне вивчення або моделювання конкретних ситуацій. Команда учнів вивчає представлену інформацію, приймає ряд рішень, одержує у відповідь інформацію і продовжує роботу в нових умовах, проходячи таким чином через послідовність різних ситуацій;

– вправа з "кошиком" створює типовий денний обсяг роботи менеджера за допомогою гіпотетичного "кошика", що містить документи й інші папери, які мають відношення до найрізноманітніших управлінських проблем;

– типові, але цілком реальні проблемні ситуації – наприклад, найрізноманітніші проблеми "виживання". Команда перевіряє своє уміння справлятися з ними і приймати рішення, здатність використовувати всі колективні ресурси для пошуку правильної відповіді;

– ситуації, розраховані на інтерактивне рішення проблеми. Ці ситуації зазвичай припускають проведення експериментів лабораторного типу, у процесі яких команди працюють над задачею, проблемою чи вправою, можливо, дещо штучними, але з високою напругою у змаганні.

"Головоломки". У процесі багатьох експериментів і занять з моделювання учням доводиться вирішувати складні завдання, що іноді збентежують. Робота над ними (самостійно або в складі групи) повинна допомогти слухачам краще зрозуміти методи розв'язування проблем, їх сильні і слабкі сторони.

3. Роль учителя в підготовці майбутніх підприємців. Виховна робота вчителя при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності"

Головна роль вчителя праці як педагога в тому, щоб він педагогічно осмислив нові соціально-економічні умови виховання і навчання, наслідки ринкових відносин, оцінив нові тенденції з позиції педагогічної доцільності, щоб не дати ні політиці, ні негативним сторонам ринкових відносин підвестися над педагогікою.

Крім вирішення традиційних задач трудової підготовки, учитель основ підприємництва на уроках повинен:

– поглиблювати і систематизувати знання учнів про ринкову економіку, розвивати вміння застосовувати ці знання на практиці (наприклад, визначити норму часу на виріб, зробити його калькуляцію);

– пов'язувати вивчений матеріал з життям, важливістю його використання;

– виховувати дисциплінованість, діловитість, підприємливість, чесність, порядність, ініціативність;


– навчати школярів економічному аналізу процесу та результатів праці, пошуку резервів підвищення його ефективності.

При підготовці до проведення занять учитель повинен не тільки підібрати об'єкти навчання, продумати раціональну та доступну форму їх виготовлення, потурбуватися не тільки про виконання навчальної програми, але й сформувати економічні знання, вміння та якості особистості школяра, розвинути в них економічне мислення і якості ділової підприємливої людини.

4. Вивчення особистісних якостей учнів: мета і засоби

Лабораторно-практичні роботи передбачають певні елементи дослідження. Крім того, необхідність формування у школярів готовності до професійного самовизначення і трудової діяльності в ринкових умовах передбачає знайомство учнів із різними діагностичними методиками з виявлення якостей особистості необхідних майбутнім менеджерам, підприємцям. Учні самі опрацьовують ці методики, проводять само дослідження задля, щоб у подальшій діяльності вони змогли цілеспрямовано працювати над формуванням необхідних якостей особистості вчителя.

У процесі вивчення різних тем курсів доцільно застосовувати такі діагностичні методики для визначення деяких особистих рис підприємництва, як тести: "Чи здібні Ви стати керівником?", "Ведучий чи керований?", "Керувати чи підкорятися?", "Авторитет і Ви", "Ваш стиль спілкування", тест конкретних ситуацій А.А. Єршова з визначення особистісної орієнтації у взаємовідносинах між людьми, тест КОЗ-1 з виявлення комунікативних та організаційних здібностей у себе, своїх колег та інші діагностичні методики. Цей вид роботи дає змогу продіагностувати себе, а в майбутньому направити свій розвиток у потрібному напрямку.



Лекція 3. ТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

План

- 1. Поняття про методи навчання.*
- 2. Методи викладання навчального матеріалу.*
- 3. Підготовка і проведення практичних занять і екскурсій.*
- 4. Методи самостійної роботи учнів.*

1. Поняття про методи навчання

Під методами навчання (у тому числі методами навчання ОПД) розуміють способи спільної діяльності вчителя й учнів, за допомогою яких досягається оволодіння знаннями, уміннями і навичками, формується світогляд учнів, розвиваються їхні здібності.

Методи навчання складаються з окремих елементів, які називаються прийомами. Окремі прийоми можуть входити до складу різних методів. Так, прийом засвоєння учнями нових понять і економічних термінів відбувається під час пояснення матеріалу вчителем, під час самостійної роботи з книгою, у процесі бесіди, під час виконання практичної роботи тощо.

У процесі навчання ОПД як самі методи, так і прийоми застосовують у різних сполученнях. Один і той же вид діяльності в одних випадках виступає як самостійний метод, а в інших – як прийом навчання. Так, бесіда і пояснення є самостійними методами навчання. Якщо ж учитель періодично застосовує їх під час практичної роботи для мобілізації уваги учнів, виправлення помилок тощо, то пояснення і бесіда виступають як прийоми навчання, які входять у метод інструктування. Метод і прийом можуть мінятися ролями. Якщо, наприклад, повідомлення економічних відомостей здійснюється методом пояснення, у процесі якого демонструються наочні посібники, то це демонстрування виступає як прийом. Але якщо посібник є об'єктом вивчення і основні знання учні одержують на основі його розгляду, то демонстрування виступає як метод навчання, а словесні пояснення вчителя – як прийом.

У процесі навчання ОПД застосовують різноманітні методи навчання. Одним із них належить більша роль у досягненні навчально-виховної мети уроку, іншим – менша. Але мета уроку досягається завдяки сукупності методів і прийомів.

Щоб краще характеризувати методи навчання ОПД, їх можна класифікувати за різними ознаками. Зокрема, за джерелом одержання учнями знань можна виділити такі три групи методів: словесні, наочні і практичні.

Застосування окремих методів названих груп у різних умовах навчального процесу сприяє вияву учнями різного рівня своєї пізнавальної діяльності і самостійності. Тому іноді проводять класифікацію методів саме за цією ознакою і виділяють такі чотири методи: пояснювально-ілюстративний, або репродуктивний (учні засвоюють знання зі слів учителя, або з підручника, а дії – за зразком), проблемні (учитель ставить перед учнями пізнавальну задачу і при їхній активній участі сам вирішує її; при цьому вчитель демонструє учням зразки логіки наукового пошуку), дослідницький (учитель ставить перед учнями пізнавальну задачу і організовує їхню самостійну пошукову діяльність у вирішенні цієї задачі) і частково-пошуковий (учні самостійно досліджують частину проблеми).

Загальноприйнятої класифікації методів навчання поки що не існує. Для практики навчання ОПД найбільш прийнятною є класифікація методів, яка охоплює способи діяльності вчителя й учнів. При цьому особливо яскраво проявляються два взаємозв'язаних між собою процеси – керівна діяльність учителя і самостійна навчально-практична робота учнів. У зв'язку з цим розглянемо різні методи навчання ОПД і найхарактерніші особливості застосування їх.

2. Методи викладання навчального матеріалу

Зазначені методи характерні тим, що в них використовується усне слово.

Розповідь на заняттях ОПД застосовується порівняно рідко. Її можна використовувати, коли учням повідомляють про основні завдання навчання, факти з історії підприємництва, про проблеми підприємництва в Україні тощо.

Значно частіше застосовують пояснення. Пояснення – це словесне тлумачення понять, явищ, термінів тощо. Пояснювати доводиться кожне основне поняття теми.

До розповіді і пояснення ставлять такі вимоги, які треба виконувати, щоб забезпечити досягнення дидактичної мети. Розглянемо їх.

Достовірність змісту. Факти, які наводять учням, повинні якнайкраще відповідати змісту навчальної програми і бути науково обгрунтованими.

Не слід захоплюватися великою кількістю фактів, бо за ними інколи зникає суть явища або процесу, що вивчається.

Виклад матеріалу в логічно виправданій послідовності. Поняття "просте" і "складне" в науці і навчанні не співпадають. Практикою роботи доведено, що в зв'язку з цим під час пояснення процесів або явищ доцільно вдаватися до аналітико-синтетичного викладання матеріалу, а саме: спочатку ознайомити учнів із явищем в цілому, потім розчленувати (практично або в уяві) явище на складові частини, вивчити їх і знову повернутися до явища в цілому, розглянувши його глибше і докладніше.

Емоційність викладу. Якщо вчитель залишається байдужим під час викладання навчального матеріалу, то таке ставлення передається учням. І навпаки, коли вчитель викладає матеріал емоційно, а цьому сприяє правильний добір фактів, то учні краще сприймають нові відомості і добре запам'ятовують їх.

Пояснення і розповідь можна будувати в індуктивній послідовності, починаючи з ознайомлення учнів з конкретними фактами і явищами, поступово переходячи до формулювання загальних понять і висновків. Так, якщо повернутись до наведених вище теорій, що розкривають явище безробіття, і співвіднести чинники попиту і пропозиції на ринку праці з наведеними поясненнями причин безробіття, то можна зробити висновок про те, що все залежить від того, в якій конкретній ситуації виникло безробіття. Якщо йдеться про безробіття в період циклічного спаду виробництва, то воно виникає через невідповідність між пропозицією та попитом, що загрожує скороченням виробництва і появою безробіття. Якщо безробіття виникає в період докорінної зміни технології виробництва, то воно виникає через гнучку структуру ринку праці. Якщо йдеться про ймовірні наслідки масового підвищення заробітної плати, то в такому випадку спостерігається зв'язок між рівнем зарплати і рівнем зайнятості.

Застосовується і дедуктивний спосіб усного викладання, коли його починають із роз'яснення загальних понять і положень, які потім ілюструють конкретними прикладами. Так, наприклад, у процесі розгляду проблем економічного зростання

в Україні можна спочатку назвати основні чинники економічного зростання, а потім перейти до розгляду кожного з них.

Бесіда – це питально-відповідальний метод навчання. Учитель повинен керуватися такими вимогами до бесіди: опиратися на раніше засвоєні учнями знання і їх життєвий досвід; детально продумувати систему запитань з теми уроку; послідовно задавати запитання учням, вислуховувати їх відповіді, уточнювати і доповнювати висловлювання.

Бесіда вимагає більшої затрати навчального часу на вивчення одного і того ж матеріалу, ніж розповідь або пояснення. Але ефективність бесіди у формуванні свідомості і міцності засвоєння навчального матеріалу учнями, у розвитку їхньої самостійності і пізнавальної активності значно вища.

Лекція в педагогічній літературі визначається як систематичне й послідовне викладання вчителем навчального матеріалу для учнів.

Лекції в школі не можуть бути академічними, строго науковими, як у вищих закладах освіти їм повинна бути властива висока емоційність, довірлива обстановка, наближеність до бесіди з аудиторією тощо.

Лекція, так само як урок, реалізує навчальну, виховну і розвивальну мету навчання.

У підготовці і проведенні лекції можна виділити такі основні елементи:

1. Визначення тематики лекцій. Теми лекцій визначаються вчителем до початку навчального року під час тематичного планування матеріалу програми предмета ОПД. Не кожену тему або розділ доцільно вивчати, використовуючи лекцію. Для лекції підходить навчальний матеріал, який містить велику кількість інформації і є ключовим. Лекція може бути ввідною (на початку вивчення теми), поточною (у процесі вивчення теми) і оглядовою (підсумковою).

Визначивши тему лекції, учитель встановлює її місце в системі уроків з відповідного розділу програми. При цьому визначається доцільність проведення семінарського заняття.

2. Добір навчального матеріалу до лекції. Систематизація матеріалу до лекцій здійснюється вчителем заздалегідь. Учитель повинен постійно ознайомлюватись з новими книгами, статтями із журналів, методичними рекомендаціями, передовим педагогічним досвідом. Прочитаний і вивчений матеріал учитель

використовує під час підготовки до занять, у тому числі лекційних. Якщо проаналізувати методичну літературу для вчителів, то можна побачити, що вона має різну спрямованість. В одній групі літератури викладено фактичний матеріал, що вивчається на заняттях з ОПД. Звичайно, викладають його значно ширше і глибше, ніж відображено в шкільних посібниках, бо вчитель повинен знати набагато більше, ніж учні. Для цього вчитель використовує додаткову літературу. Другу групу становить література, в якій подано поради щодо проведення лекцій. Такі поради наводяться в журналі "Географія та основи економіки в школі" та ін.

У процесі підготовки до занять учитель використовує і додаткову до основних шкільних підручників і посібників літературу.

3. Складання плану лекції. Під час планування визначається мета лекції, виділяються основні питання, ураховується рівень готовності учнів до сприймання матеріалу. При цьому вчитель визначає і діяльність учнів, тобто розробляє методичний хід лекції. У загальному вигляді вона має таку структуру:

1. Тема лекції.
2. Мета: навчальна, виховна, розвиваюча.
3. Хід лекції:
4. Підготовка учнів до сприймання матеріалу (оголошення теми, мети і основних питань, які будуть розглядатися на лекції та зміст самостійної роботи учнів тощо);
 - виклад учителем матеріалу лекції;
 - формулювання висновку, підбиття підсумків лекції.
4. Методичні прийоми активізації пізнавальної діяльності учнів на лекції.

Лекційний виклад – це усний твір, який народжується в аудиторії, і вчителю ніяк не можна читати текст лекції з аркуша, адже перед ним знаходяться підлітки, а встановити з ними необхідний діловий контакт, дивлячись у конспект, неможливо. У зв'язку з цим вчителю доцільно записати зміст лекції у вигляді розгорнутого плану і сформулювати проблеми, намітивши таким чином напрям самостійного пошуку учнів.

Відомо ряд традиційних прийомів збудження інтересу учнів до лекційного викладу:

– "апеляція до особистості лектора" (наведення вчителем прикладів із власного життя);

– "апеляція до безпосередніх інтересів учнів" (місце і роль набутих учнями знань на лекції у подальшому їхньому навчанні);

– "освіжаючий відступ". На уроці учні найбільше втомлюються на десятій і тридцятій хвилинах. У цьому випадку вчитель може сказати деякий жарт, каламбур, щоб викликати сміх в аудиторії;

– "аплікація" (підготовка 2-3 учнів, які виступають перед аудиторією з деякими повідомленнями за темою лекції).

На лекції має відбуватися взаємодія учнів із навчальним матеріалом на рівні ознайомлення. Щоб учні змогли розширити набуті знання, уміли застосовувати їх на практиці, потрібні семінарські і практичні роботи. У зв'язку з цим доцільно завершувати кожну лекцію коротким роз'ясненням про порядок подальшого вивчення теми на уроці, семінарі або під час практичної роботи.

Семінарське заняття визначається в методиці як форма навчального процесу, яка представляє собою колективне обговорення учнями теми під керівництвом учителя. На семінарському занятті учні набувають умінь самостійної роботи з книгою (читання, конспектування, складання тез, плану тощо), підготовки виступів, висловлювання своїх суджень з приводу відповідей інших учнів. Як правило, семінар – це продовження роботи над темою, яка розглядалась на лекції.

Підготовка до семінару починається за 1,5-2 тижні до його проведення. Вчитель знайомить учнів із темою семінару, називає питання, які будуть розглядатись, і пропонує список основної і допоміжної літератури.

Структура семінарського заняття охоплює вступне слово вчителя, обговорення учнями теми семінару, заключне слово вчителя.

У вступному слові вчитель виділяє головну ідею заняття. Ця ідея повинна спрямовувати колективну роботу учнів, має бути орієнтиром у їхніх виступах, повідомленнях. Після вступного слова вчителя семінар може бути побудований у формі бесіди всієї групи учнів або обговорення раніше підготовлених доповідей за визначеною темою.

У заключному слові вчитель підбиває підсумок заняття, чітко формулює всі висновки і оцінює виступи учнів.

До наочних методів навчання відносять навчальне ілюстрування і демонстрування. Зазначені методи знаходять досить широке застосування в процесі вивчення різних дисциплін. У процесі навчання ОПД більшою мірою застосовують ілюстрування і демонстрування кінофільмів (діафільмів).

Метод ілюстрування передбачає показ учням ілюстративних посібників: плакатів, таблиць, графіків, блок-схем, моделювання ситуацій з використанням комп'ютерних засобів тощо. На уроках ОПД найчастіше доводиться ілюструвати таблиці і графіки.

Підвищенню ефективності засвоєння знань сприяє також використання на уроках ОПД блок-схем. Блок-схема може бути використана вже на першому уроці під час вивчення нового матеріалу, а також під час повторення чи закріплення вивченого матеріалу.

У процесі вивчення окремих тем курсу ОПД доводиться демонструвати кінофільми. Так, програмою передбачено ознайомлення учнів зі змістом виробництва та його основними елементами, продуктивністю та інтенсивністю праці тощо. Вивчення цих питань за допомогою плакатів чи блок-схем не створює в учнів повного уявлення про виробництво. Провести екскурсію на виробництво мають змогу далеко не всі школи. На допомогу приходять кіно.

Застосуванню кінофільму на уроці передують підготовка вчителя, який проглядає його і, виходячи з поставленої дидактичної мети, вирішує, як найкраще вписати кінострічку в канву уроку.

В одних випадках фільм стає джерелом нових знань, в інших допомагає учням зрозуміти матеріал, викладений учителем, або узагальнити його. У зв'язку з цим можуть бути різні форми поєднання слова вчителя з демонструванням кінофільму:

1. Пояснення перед демонструванням (настанова на сприймання). Якщо у фільмі розглядаються досить складні питання, а в кадрах зустрічаються дрібні деталі, учнів треба готувати до сприймання навчального матеріалу.

2. Демонстрування фрагмента фільму, а потім пояснення (бесіда) за змістом фільму і навчальним матеріалом.

3. Демонстрування супроводжується поясненням (синхронним коментуванням фільму вчителем), яке виникає у зв'язку з тим, що дикторський текст не завжди буває задовільним для конкретної аудиторії.

3. Підготовка і проведення практичних занять і екскурсій

Практичні роботи. Навчальна програма з ОПД передбачає ряд практичних робіт: визначення організаційних засад ефективного домашнього господарювання; розрахунок продуктивності та інтенсивності праці; складання графіків попиту, пропозиції та ринкової рівноваги; розрахунки рівня інфляції за вихідними даними тощо. Кожна з них має свій зміст, яким визначається характер і послідовність дій учнів. Разом із тим, практичні роботи мають з точки зору методики багато спільного: завдання, передбачені практичними роботами, пов'язані з певними розрахунками, які збагачують учнів новими знаннями й уміннями; висновки, яких дійшли учні, відображаються у звіті тощо.

Перед практичною роботою вчитель проводить вступний інструктаж. Його тривалість визначається змістом і завданнями, які учні повинні виконати. Знання учнів, які потрібні для використання практичної роботи, доцільно перевіряти методом бесіди.

Під час виконання практичної роботи вчитель проводить поточний інструктаж. У процесі такого інструктування вчитель виявляє характерні помилки, які допускають учні, проводить додатковий індивідуальний інструктаж.

У кінці заняття вчитель аналізує якість виконання практичної роботи, оголошує і обґрунтовує оцінки.

Розглянемо, як приклад, зміст і послідовність виконання практичної роботи "Визначення структури потреб залежно від рівня доходів" з досвіду роботи шкіл.

Екскурсія – це така форма навчання, під час якої учні спостерігають за процесами і явищами у виробничих умовах.

Екскурсії можуть проводитись перед початком вивчення теми, їх називають вступними екскурсіями. Такі екскурсії

накопичують новий матеріал, викликають в учнів інтерес до його вивчення.

Експерсії можуть проводитись і в кінці вивчення теми (розділу) для закріплення розглянутого навчального матеріалу.

Мета експерсії, місце її проведення, завдання, які повинні виконувати учні, мають відповідати виучуваній темі, яка вивчається, а сама експерсія повинна мати практичне значення.

У методиці проведення експерсії можна виділити такі основні етапи: підготовка до експерсії, проведення експерсії і підбиття підсумків експерсії.

Підготовка до експерсії починається з вибору об'єкта. Об'єкт експерсії визначається тими навчальними завданнями, які ставляться у процесі її проведення. Наприклад, вивчається тема "Засоби підприємства". Перед учнями ставиться завдання: визначити основні і оборотні виробничі засоби конкретного виробництва.

Вибравши об'єкт, учитель домовляється з керівниками підприємства і вирішує питання про те, хто проводитиме експерсію. Найбільший навчальний ефект буває тоді, коли експерсію проводить сам учитель. Він чітко уявляє собі навчальні завдання експерсії, підготовленість учнів. Усе це дає змогу йому бути лаконічним, акцентувати увагу учнів на основному. Якщо вчитель затрудняється у проведенні експерсії, тоді проводить працівник підприємства, якого вчитель завчасно ознайомлює з її завданнями.

Разом з експерсоводом учитель намічає маршрут експерсії і об'єкти, які будуть показані учням. Щоб підвищити активність учнів під час експерсії, учитель готує для них різні індивідуальні завдання, наприклад: визначити переваги і недоліки підприємства, обсяг виробництва продукції за рік у натуральному і вартісному вираженні, середньорічну вартість основного капіталу і середньорічну чисельність працівників тощо.

Хід експерсії. Експерсія починається, як правило, з короткої вступної бесіди, у якій перед учнями розкривають значення підприємства для цього економічного району, розповідають про продукцію підприємства.

Хід експерсії залежить від навчальних завдань. Щоб спостереження учнів були цілеспрямованими, їм дають

конкретні завдання, на які вони повинні потім дати усні або письмові відповіді.

Підбиття підсумків. Екскурсія закінчується підбиттям підсумків, що може відбуватися відразу або через деякий час.

4. Методи самостійної роботи учнів

Робота з навчальною та довідковою літературою

Робота з навчальним посібником, довідником та іншою літературою – важливий метод самостійної роботи учнів. У навчальних посібниках для учнів містяться необхідні теоретичні відомості і довідковий матеріал для проведення практичних робіт.

Основною метою є навчити учнів уміло й раціонально користуватися цими матеріалами.

Безпосередньо на уроці школярі самостійно працюють з літературою, як правило, у таких випадках:

1) Розгляд схем, таблиць, графіків у процесі викладання на уроці навчального матеріалу. Цей прийом особливо необхідний у тому випадку, якщо немає можливості зробити проєкцію зображення на екран і немає відповідних плакатів.

2) Повторення вивченого матеріалу і підготовка до виконання практичних робіт.

3) Розробка і обґрунтування проєктів.

Виконання практичних робіт.

4) Користування інструкційними картками під час виконання практичних робіт. У посібнику для учнів вміщені інструкційні картки до тем практичних робіт, які передбачені програмами з ОПД. Якщо вчителю доводиться в окремих випадках складати інструкційні картки, то важливо, щоб вони спонукали до самостійного використання посібників і довідників.

5) Підготовка учнями доповідей на семінарських заняттях із використанням науково-популярної літератури і періодичної преси.

Організувати роботу учнів з літературою можливо лише в тому випадку, якщо вони нею забезпечені. Тому потрібно вимагати від учнів, щоб вони обов'язково приносили з собою на заняття навчальні посібники. Крім того, у кабінеті необхідно мати декілька екземплярів відповідних довідників і різних книг, які рекомендовані учням як додаткова навчальна література.

Безпосередньо на уроці роботу учнів з літературою можна організувати, наприклад, таким чином:

– видати учням завдання і запропонувати, вивчаючи відповідну літературу, скласти план виконання завдання. При наявності підручника (посібника) вчителю не обов'язково завжди пояснювати весь навчальний матеріал, передбачений програмою. Практикою встановлено, що самостійне вивчення окремих питань дає позитивні результати;

– навести деякі додаткові вихідні дані і запропонувати учням відповідну літературу, використання її під час виконання завдання;

– доручити учням виконати завдання і перевірити себе за допомогою запитань практичних завдань, наведених у навчальному посібнику.

У навчанні учнів ОПД велике значення мають економічні причини. Вони сприяють, по-перше, більш міцному засвоєнню навчального матеріалу, дають можливість підвищити пізнавальну активність учнів, по-друге, закріплюють і одержують нові теоретичні знання, застосовують їх у практичних цілях, оволодівають загальними методами виконання економічних розрахунків, по-третє, наслідки стають засобом формування в учнів знань і умінь, розвивають логічне мислення. Розв'язуючи економічні задачі, учні повторюють матеріал. Завдяки цьому досягається більш міцний зв'язок теорії з практикою.

Дотепер не створено ще єдиної загальноновизнаної системи економічних задач, яка спиралася б на наукову основу, була б обґрунтована з точки зору психологічних та дидактичних закономірностей. Тому доводиться говорити не про систему задач, а про деякі їх види.

Під час добору або складання задач доцільно враховувати такі вимоги:

1. Задача повинна мати практичну спрямованість. Так, наприклад, на закріплення навчального матеріалу про позич-

ковий процент прибутку учням можна запропонувати для розв'язування такої задачі: "Витрати підприємця становлять 60 тис. грн. на будівництво та обладнання, 50 тис. грн. – на сировину, 30 тис. грн. – на заробітну плату працівникам. Сам підприємець отримує річну заробітну плату 5 тис. грн. Якби він поклав свої гроші в банк, то отримав би 10% річних.

Завдання: розрахувати бухгалтерський і економічний прибуток, якщо відомо, що за рік було реалізовано продукції на суму 170 тис. грн."

Умови задачі і результати її розв'язування повинні відповідати реальній практичній ситуації.

Застосувати на уроках задачі з неповними даними. Такі задачі потребують, щоб учні проводили розрахунки на основі одержаних на уроках знань. Вимоги підвищення пізнавальної активності учнів.

Розв'язування задач необхідно використовувати для формування в учнів навичок планування своєї діяльності, розвитку в них творчого підходу до виконання завдання, формування умінь застосовувати для розрахунку теоретичні знання і обчислювальні навички.

Лекція 4. АКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План

- 1. Розвивальне навчання. Поняття активних методів навчання.*
- 2. Проблемне навчання в процесі вивчення ОПД.*
- 3. Метод конкретних ситуацій.*
- 4. Сутність та класифікація ділових ігор.*
- 5. Експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи в курсі ОПД.*

1. Розвивальне навчання. Поняття активних методів навчання

Для успішного запровадження активних методів навчання потрібно спочатку з'ясувати, що є розвивальним навчанням.

Основними особливостями розвивального навчання є:

– перетворення учня в суб'єкт пізнавальної діяльності за допомогою формування механізмів мислення, а не експлуатації пам'яті;

– пріоритет дедуктивного способу пізнання;

– домінування самостійної діяльності учнів у процесі навчання.

Вирішенням даної проблеми займаються як українські вчені, так і вчені інших країн, зокрема Росії. Дослідженням особливостей застосування активних методів навчання займаються такі вчені, як В.П. Безпалько, О.М. Коберник, І.Я. Лернер, П.І. Підкасистий, Є.С. Полат, В.К. Сидоренко, В.Д. Симоненко, Д.О. Тхоржевський та інші.

Навчальна діяльність учнів, на думку вчених, є пізнавальною, що побудована за теоретико-дедуктивним (на відміну від емпірико-індуктивного) типом. Реалізація її досягається формуванням в учнів теоретичного мислення шляхом спеціальної побудови навчального предмета й особливої організації пізнавальної діяльності. Навчання виступає як діяльність з відтворення змісту, шляху, методу наукового пізнання.

Отже, справжнє засвоєння можливе тільки тоді, коли учень активно взаємодіє з матеріалом, намагається застосувати відповідні знання і уміння (наприклад, створює відділ бухгалтерського обліку на підприємстві) і тим самим намагається самостійно оперувати знаннями і засвоєними поняттями. Тому при розробці методики проведення занять з бухгалтерського обліку з урахуванням специфіки навчального процесу МНВК нами було вибрано, окрім традиційних, такі методи активного навчання, як розв'язання задач економічного змісту і проблемних ситуацій, метод випадків і проектна діяльність учнів.

Активізація процесу навчання – це цілеспрямована діяльність учителя з метою розробки і застосування такого змісту, форм, методів, прийомів і засобів навчання, котрі сприяють підвищенню пізнавального інтересу, активності, творчості, самостійності в одержанні знань, формуванні вмінь і навичок, використанню їх на практиці.

Основні особливості активних методів такі:

– забезпечення "змушеної" активізації діяльності того, кого навчають, навіть незалежно від його суб'єктивного бажання брати участь у процесі навчання;

– забезпечення підвищеного ступеня мотивації й емоційності;

– забезпечення прямих і зворотних зв'язків зі взаємодії того, кого навчають, з викладачем або при рольовому колективному навчанні – один з одним.

Для визначення сфери або конкретної галузі застосуванні активних методів їх можна класифікувати за різними ознаками.

Наприклад, активні методи можна розділити на імітаційні й неімітаційні способи проведення занять (класифікація за Платовим В.Я. і Подиновським В.В.).

Імітаційні заняття обов'язково передбачають імітацію індивідуальної або колективної діяльності в обраній сфері, наявність імітаційної моделі об'єкта, процесу, діяльності. Імітаційні заняття можуть бути ігровими й неігровими. До ігрових належать: ділові ігри, розігрування ролей, ігрове проектування, індивідуальні ігрові заняття на машинних моделях (людина – персональний комп'ютер). До неігрових імітаційних занять можна віднести метод конкретної ситуації, імітаційні вправи, індивідуальний тренінг.

Неімітаційні заняття не вимагають такої моделі, і активізація тут забезпечується системою діючих прямих і зворотних зв'язків між тими, кого навчають, і викладачами. Неімітаційні заняття включають проблемні лекції, практичні заняття й лабораторні роботи, семінари й дискусії, курсове й дипломне проектування, практику, стажування, навчальні та контролюючі програми, конференції тощо.

За наступною класифікацією активні методи стимулювання навчальної діяльності. До даної групи методів відносяться:

– методи формування пізнавальних інтересів;

– методи, спрямовані на формування почуття обов'язку і відповідальності в навчанні.

Цінним методом стимулювання інтересу до навчання за даною кваліфікацією може бути метод пізнавальної ділової гри, який служить засобом розвитку теоретичного і практичного мислення, актуалізації знань. Гру можна проводити перед викладом нового матеріалу, після нього чи організувати на її основі весь навчальний матеріал.

До методів стимулювання відноситься також метод створення пізнавальної суперечки (навчальні дискусії, навчальні диспути). Його призначення – створення підвищеного інтересу до теми.

2. Проблемне навчання і методи дослідження в процесі вивчення ОПД

Проблемний тип навчання забезпечує не тільки досягнення результату (засвоєння системи понять), але й оволодіння учнями процесом одержання цього результату (засвоєння способів діяльності з оволодіння новими поняттями). Настав час усвідомити, що в навчанні дійсна мета – не засвоєння системи знань, а результатом є засвоєння разом зі своїм становленням.

Основні цілі проблемного навчання:

- осмислене засвоєння учнями системи знань і способів розумової та практичної діяльності;
- розвиток пізнавальної самостійності та творчих здібностей учнів;
- формування наукового світогляду на основі самостійно перевіреної доказовості наукових понять і положень.

Проблемні ситуації – це такі обставини у взаємодії людини із зовнішнім світом, за яких вона зустрічається з чимось новим, невідомим і водночас істотно важливим для неї, таким, що вона не може відразу з'ясувати. У міру того, як людина усвідомлює ситуацію, з'ясовує дані в ній умови, проблемна ситуація перетворюється на задачу.

І.О. Ільницька виділяє три компоненти, що входять до психологічної структури проблемної ситуації: невідоме, що

розкривається у проблемній ситуації; пізнавальна потреба, що спонукає людину до інтелектуальної діяльності; інтелектуальні можливості людини, які включають з себе її творчі здібності і минулий досвід.

Учені (Д.О. Тхоржевський і В.Г. Гетта) виділяють такі типи проблемних ситуацій щодо трудового навчання:

1) Виявлення невідповідності між наявними знаннями і новими вимогами.

Прикладом такої ситуації може бути фрагмент уроку на тему "Попит, пропозиція, ринкова ціна". Після того, як на уроці було розглянуто найголовніші економічні чинники (ціна одного товару, ціни інших товарів, доходи покупців, смаки на уподобання покупців, очікування покупців), проілюстровано закон попиту на прикладі з велосипедами (при падінні ціни з 350 до 300 гривень величина попиту на велосипеди збільшилася на 20 тис. штук, а при збільшенні ціни зі 150 до 200 гривень – зменшилася на 50 тис. штук), учитель поставив перед учнями запитання: "Чи може виникнути ситуація, коли за тією самою ціною, що і раніше, покупці погодяться придбати більше блага (велосипедів)?".

Перед учнями постала проблема, яка зацікавила їх. Їм потрібно були використати уже набуті знання в нових умовах. Які ж ці умови? Їм на допомогу приходив учитель, застосовуючи коригуючи інформацію, і наводить приклад збільшення попиту (не величину попиту, а самого попиту) на велосипеди. За допомогою вчителя учні приходять до висновку, що в таких випадках повинна статися подія, яка зробила б це благо більш привабливим для покупців, ніж раніше. Яка ж це подія? Так, у 1973-1974 роках у світі вибухнула нафтова криза, викликана скороченням поставок нафти з Близького Сходу. Нафта дуже подорожчала, а разом із тим піднялася ціна на бензин. Користування автомобілями стало дуже дорогим задоволенням. Тоді громадяни, що використовували автомобіль в основному для особистих поїздок, а також небагаті громадяни віддали перевагу велосипедам, а не витратам на бензин. У такий спосіб велосипеди стали для них більш цінним благом, ніж раніше, а значить, вони погодилися платити за них більше, ніж платили до подорожчання бензину. Отже, кількість велосипедів, що купувалася за ту ж ціну, що і раніше, збільшилася.

2) Різноманітність вибору необхідних шляхів вирішення завдання в системі знань і способів дії.

Наприклад, у процесі виконання практичної роботи "Визначення структурних елементів виробництва" учням пропонується дібрати чинники виробництва (земля, праця, капітал, здібності до підприємництва, інформація) до таких виробничих ресурсів:

- міні-пекарня "Дока-піца" (капітал);
- гребля Кременчуцького водосховища (капітал);
- вода в Кременчуцькому водосховищі (земля);
- описання методу обробки кольорових металів (інформація);
- шахтарі шахти "Першотравнева" (праця);
- документація на нову технологію виробництва цементу (інформація);
- риболовецький тралер (капітал).

3) Пошук шляхів використання системи знань і способів дій, якими володіють учні у принципово нових умовах.

4) Виявлення невідповідності між теоретично можливим шляхом вирішення завдання і практичною нездійсненністю або недоцільністю обраного способу.

5) Прояв негативного психологічного досвіду в минулому.

Відома психологічна закономірність – вплив попереднього досвіду на процес засвоєння нових знань і способів дії – у науковій літературі зустрічається під назвами "психологічний бар'єр" попереднього досвіду, "явище інтерференції" і "явище від'ємного переносу". Оскільки ця закономірність у навчальному процесі виступає як перешкода, утруднення на шляху до нового, то варто користуватися поняттям "психологічний бар'єр попереднього досвіду".

Суть цього психологічного явища полягає в тому, що вироблені в процесі практичної діяльності уміння і навички гальмують встановлення нових способів дії. Учні не можуть звільнитися від звичних способів дії й піти шляхом нових, оригінальних рішень.

Розрізняють два види цього явища: асоціативне і репродуктивне гальмування. Репродуктивне гальмування спостерігається тоді, коли замість нового способу виконання дії проявляється інший, раніше засвоєний. Воно може використовуватись для створення проблемних ситуацій тільки в

тому разі, коли виникає потреба в його запобіганні. Асоціативне гальмування проявляється під час заміни раніше засвоєних способів дії новими. Це досить ефективний засіб створення проблемних ситуацій.

Рушійною силою подолання впливу "психологічного бар'єру" попереднього досвіду є боротьба властивих йому протилежних тенденцій – до збереження (фіксації надбаного) і до його зміни (модифікації). Це протиріччя, за відповідних умов, – джерело створення проблемних ситуацій.

При навчанні основ економіки такі ситуації виникають дуже часто, особливо під час виконання практичних завдань. Учителю важливо бачити прояв і при потребі вміти їх загострювати або знімати шляхом своєчасного втручання. Актуалізація необхідних знань і способів дії сприяє створенню проблемних ситуацій такого типу. Розширення попередніх уявлень, знань і вмінь із питань, що розглядаються, застосування конкретних настанов запобігають прояву "психологічного бар'єру" попереднього досвіду

6) Результат прояву між способом дії і самою дією.

7) Прояв протиріччя суджень.

У навчанні ОПД часто доводиться пояснювати навчальний матеріал, у якому стикаються судження "можливо-неможливо", "раціонально-нераціонально", "впливає на процес позитивно чи негативно" тощо. Проблемні ситуації такого типу відіграють важливу роль у формуванні активної розумової діяльності учнів.

Прикладом такої ситуації може бути фрагмент уроку на тему "Підприємство і власність. Форми власності та організаційні форми підприємства". Учитель ставить перед учнями проблемне запитання: "Як створити підприємство в ситуації нестачі капіталу?" Для підготовки учнів до розв'язання різних ситуацій з даної проблеми вчитель підкреслює, що досить часто трапляються ситуації, коли для реалізації ідеї потрібні значні оборотні кошти, а в підприємстві їх немає.

У цьому випадку можливі два варіанти дій: взяти в діло компаньйонів і скористатися їхніми грошима, або звернутися в банк із проханням надати кредит.

Учні залучаються до розв'язання двох ситуацій і приходять до певного висновку.

Ситуація перша. Банк може відмовити в кредиті. Тоді час, витрачений на запит кредиту, виявиться змарнованим, а виробництво простоюватиме або зірветься вигідна операція.

Ситуація друга. Припустимо, що банк кредит видав. Але значну суму не так уже просто буде повернути, особливо якщо вона потрібна на тривалий час (наприклад, для придбання верстатів), а за кожний день користування кредитом доведеться сплачувати банку відсотки).

Висновок. Якщо підприємець не впевнений у можливості швидкого повернення кредиту, то він бере у справу компаньйонів, що стають співвласниками бізнесу. У такий спосіб створюється підприємство.

Щоб створити проблемну ситуацію, треба поставити перед учнями таке практичне або теоретичне завдання, під час виконання якого вони відкривають для себе нові знання або способи дії. Це найперша умова створення проблемної ситуації. Крім неї, потрібно виконати ще низку умов:

1. Проблемне завдання, на основі якого створюється проблемна ситуація, повинно ґрунтуватися на тих знаннях і уміннях, якими володіють учні, тобто, щоб зміст був доступний для них. Тому завдання має впливати із змісту матеріалу, який вивчається, бути логічно пов'язане з ним.

2. Виконання проблемного завдання має викликати в учнів потребу засвоїти в нові знання чи способи дії.

Спостереження показують, що без урахування інтересів і потреб учнів організувати проблемне навчання неможливо. Навіть ідеальні проблемні завдання не створять проблемної ситуації, якщо учень поставиться до них байдуже. Тому кожне заплановане проблемне завдання необхідно проаналізувати як з інформаційного, так і з мотиваційного боку.

Проблемні завдання, які вчитель планує розв'язати на уроці, мають бути узагальнюючими. Перехід від однієї проблемної ситуації до наступної, яка містить нові знання чи способи дії, повинен передбачати забезпечення подальшого розвитку дій і мислення учнів.

Важливою умовою успішного створення проблемних ситуацій є правильне і вміле формулювання проблемного завдання. Формулюючи проблемні завдання, не слід вживати слів, зміст яких учні розуміють погано.

Проблема може бути викликана різними формами її постановки: проблемним питанням, проблемною задачею, проблемним завданням.

Проблема 1

Керівництво підприємства має деяку свободу вибору відображення подій на бухгалтерських рахунках (Обрати один із трьох методів – LIFO, FIFO, HIFO).

Проблема 2

Ваше підприємство несвоєчасно подало платіжне доручення на перерахування податків (зборів). Чи можна йому запобігти адмінштрафу, якщо у підприємства на даний час для сплати платежу до бюджету немає або недостатньо коштів на рахунку? Якщо "так", то яким чином.

Умовою накладання адміністративного штрафу, передбаченого абз.2 п.11 ст.11 Закону України "Про державну податкову службу в Україні" від 04.12.90 р. № 509-ХІІ, є неподання або несвоєчасне подання платіжних доручень на перерахування належних до сплати податків і зборів. Отже, щоб запобігти штрафу, потрібно своєчасно подати до банку платіжні доручення. Але відомо, що банк приймає платіжне доручення до виконання виключно в межах залишку коштів на рахунку, а картотеки № 2 вже давно немає.

Та все ж таки, гадаємо, вихід є. Пунктом 1.9 Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженій постановою правління НБУ від 21.01.04 р. № 22, передбачена можливість прийому платіжних доручень до виконання у разі відсутності/недостатності коштів на рахунку. Для цього вашому підприємству потрібно узгодити зі своїм банком відповідну умову та включити її в договір про розрахунково-касове обслуговування (договір банківського рахунка). Якщо це вдасться зробити, банк буде приймати платіжки до виконання навіть за відсутності чи недостатності коштів на рахунку.

Проблема 3

Ви займаєтесь фасуванням своєї готової продукції в різну тару (поліпропіленові пакети і паперові коробки). Як правильно списувати пакувальні матеріали: на затрати збуту чи до собівартості готової продукції?

Для відповіді на ваше запитання звернемося до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. У його пункті 19 сказано: до витрат на збут відносять витрати на пакувальні матеріали для затарювання готової продукції на складах готової продукції. Отже, пакувальні матеріали списують на рахунок 93 "Витрати на збут" у тому разі, якщо процес пакування не є невід'ємною частиною технологічного процесу, а сама вона може бути відокремлена від готової продукції. У протилежному випадку ці затрати включають до собівартості продукції.

Чотири рівні проблемного навчання

I рівень – несамостійна (звичайна) активність. Учитель сам організовує проблемну ситуацію, виділяє навчальну проблему і викладає факти, що приводять до її вирішення. Учні сприймають пояснення вчителя, засвоюють зразок умовиводу в умовах проблемної ситуації, виконують самостійні роботи, вправи відтворюючого характеру, здійснюють усне відтворення вивченого матеріалу.

II рівень – напівсамостійна активність. Характеризується застосуванням наявних знань у новій навчальній ситуації. Учитель сам організовує проблемну ситуацію, а далі вже разом з учнями формулює проблему; разом вони висувають гіпотези, зупиняються на правильній, намічають шляхи вирішення, обговорюють факти.

III рівень – самостійна активність. Проблемну ситуацію створює вчитель, а вирішують проблему учні. Для даного рівня є суттєвим виконання робіт репродуктивно-пошукового типу, коли учень сам працює за текстом підручника, застосовує колишні знання в новій ситуації, конструює, вирішує задачі середнього рівня складності, доводить гіпотези з незначною допомогою вчителя.

IV рівень – творча активність. Передбачається виконання самостійних робіт, що вимагають творчості, уяви, логічного аналізу і здогадки, відкриття нового способу рішення навчальної проблеми, самостійного доказу. Цей рівень припускає, що на основі матеріалів, рекомендованих педагогом, учні самі визначають проблеми, намічають шляхи їхнього вирішення з подальшою самостійною реалізацією, роблять висновки, необхідні узагальнення.

V рівень – дослідницький метод. Для успішного застосування дослідницького методу вчителю доречно побудувати систему проблемних завдань і проблем дослідницького характеру.

При вирішенні цих завдань учні повинні пройти в більшості випадків всі етапи процесу дослідження:

- спостереження і вивчення фактів і явищ;
- виявлення незрозумілих явищ, що підлягають дослідженню (постановка навчальних проблем);
- висування гіпотез;
- побудова плану дослідження, обговорення методів дослідження (статистичних, експериментальних, спостережень тощо);
- здійснення плану (з'ясування зв'язків досліджуваного явища з іншими), обговорення способів оформлення остаточних результатів (презентацій, захисту творчих звітів, переглядів тощо);
- формулювання рішення, пояснення;
- перевірка рішення, оформлення результатів, їхня презентація;
- практичні висновки, висування нових проблем дослідження.

Даний метод припускає готовність учня до цілісного вирішення проблемної ситуації. Однак будь-який новий і складний зміст піддається засвоєнню тільки за елементами і поопераційно. Звідси виникає завдання підготовки учнів до цілісного підходу в розв'язанні проблеми. Названа задача вирішується із застосуванням у навчальному процесі евристичного або частково-пошукового методу (евристична бесіда, аналіз гіпотези або припущення).

3. Метод конкретних ситуацій

Методом активізації підготовки учнів з основ підприємництва є також аналіз конкретних ситуацій (інша назва – метод випадків). Його можна розглядати як один з різновидів диспуту, що належить до групи методів формування свідомості особистості. Суть методу – аналіз з подальшим обговоренням поданого вчителем опису випадку, пов'язаного з побутовою або професійною діяльністю економічного характеру. При застосуванні цього методу новий навчальний матеріал не подається, а вирішення поставленої проблеми передбачає використання здобутих раніше знань і вмінь у нових умовах.

Використання даного методу дозволяє наблизити процес навчання до реальної професійної діяльності та передбачає розгляд у навчальному процесі відповідних проблемних ситуацій, інцидентів тощо. Під конкретними ситуаціями прийнято розуміти опис умов реального або імітованого середовища, в якому відбуваються певні події, явища, факти професійної діяльності проблемного характеру. Проблемну ситуацію при цьому можна визначати як усвідомлену учнем ситуацію існування протиріччя між поставленою метою і можливістю її досягнення. Конкретну ситуацію доцільно створити на початку розгляду навчальної теми і використовувати як основу для вивчення матеріалу. Під час пояснення нового матеріалу учням пропонуються запитання, відповіді на які слід подати в ході роботи або після самостійного опрацювання частини теми. Використання аналізу конкретних ситуацій сприяє поглибленому вивченню понять з теми, встановленню зв'язку теоретичних положень із практикою, формуванню вмінь учнів аналізувати події, факти, явища, робити відповідні висновки та приймати рішення, також стимулює розвиток умінь і навичок діяльності в нетипових або непередбачених ситуаціях.

Ситуація 1

Ваша фірма купила комп'ютер для того, щоб підняти техніку ведення обліку на підприємстві до сучасних вимог. Але це ще не все. Для того, щоб "навчити" комп'ютер вести бухгалтерський облік, потрібно для нього придбати ще спеціалізований програмний продукт.

Існує декілька шляхів його отримання:

Перший – розробка власними зусиллями.

Другий – укласти договір з професіонального організацією на розробку програмного продукту.

Третій – копіювання готового програмного продукту в іншого користувача.

Четвертий – купити готовий програмний продукт.

Проаналізувати можливі наслідки прийнятого рішення і обрати найбільш оптимальний.

Перший варіант пов'язаний з необхідністю утримувати в штаті висококваліфікованих програмістів, що робить отриманий у підсумку програмний продукт украй дорогим.

Другий варіант має подібний недолік – велику ціну, оскільки виконання одиничного замовлення пов'язане з високою собівартістю продукту для спеціалізованої комп'ютерної фірми (вони зазвичай випускають програмні продукти тиражами). Крім того, при цьому варіанті навряд чи вдасться знайти серйозну фірму-виконавця: великі підприємства цієї галузі просто не візьмуться за таке замовлення, а дрібні фірми не в змозі забезпечити належну гнучкість програмного продукту і його подальший супровід.

Третій варіант, крім порушення авторських прав фірми-виготовлювача програмного продукту, обмежений тим, що в цьому випадку Ви будете позбавлені технічної підтримки з боку розроблювача, яка надається тільки офіційним користувачам.

Тому з погляду економії засобів і часу, а також ефективності використання програмного продукту найбільш прийнятним виявляється четвертий варіант – придбання програми автоматизації бухгалтерського обліку в розроблювача або дилера, що забезпечує необхідний сервіс і оновлення програми в міру створення нових її версій.

Ситуація 2

Ваше підприємство – платник єдиного податку – на розрахунковий рахунок отримало відсотки за депозитним договором. Чи повинні ці кошти обкладатися єдиним податком?

Здійснено операцію із взаємозаліку в III кварталі 2002 р. Чи є ця операція об'єктом обкладення єдиним податком (з

IV кварталу 2002 р. підприємство перейшло на загальну систему оподаткування)?

Як відомо, у юридичних осіб – суб'єктів малого підприємства – єдиним податком за ставкою 6 або 10 відсотків обкладається виручка від реалізації товарів (продукції, робіт, послуг) (ст. 3 Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємства" від 03.07.98 р. № 727/98, далі – Указ).

Згідно зі ст. 1 Указу нею вважають суму, фактично отриману суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок або (та) до каси за здійснення операцій із продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Відсотки, що виплачуються банком за депозитним договором, до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відношення не мають і тому єдиним податком не обкладаються.

Щодо обкладення єдиним податком бартерної операції, то вона не обкладається єдиним податком, оскільки в ході її проведення не передбачається надходження виручки на розрахунковий рахунок або до каси.

Ситуація 3: Вас прийшли перевіряти з Пенсійного фонду України в квітні 2003 року. При цьому знайшли недоплату до цього Фонду за січень 2000 року і нарахували штраф. Чи є вихід із цього становища?

Терміну позовної давності для перевірок не існує. Однак є термін, за який контролюючі органи мають право нараховувати зобов'язання та штрафні санкції – 1095 днів, наступних за останнім днем граничного терміну подання декларації (розрахунку). Такий термін передбачено в пп. 15.1.1 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. №2181-III. І ця норма повністю поширюється на всі соціальні фонди, оскільки вони є контролюючими органами згідно з п. 2.1 цього документа. Тобто фактично оштрафувати підприємство ці органи можуть лише за останні три роки. Тому їм немає сенсу перевіряти за більш давній період.

Ситуація 4

Ваше підприємство має заборгованість із заробітної плати за 1997 – 2000 рр. На початок 2004 року термін позовної

давності минув. Претензій щодо виплати зарплати у працівників немає. Підприємство виплатити зарплату не має можливості і не буде її мати найближчим часом. Чи можете ви цю зарплату списати? Як бути з податками на зарплату?

Необхідно зауважити, що позовна давність, згідно з частиною 2 статті 233 Кодексу законів про працю України, не застосовується до заборгованості із заробітної плати. Отже, у вас немає жодних підстав для її списання.

Ситуація 5

На початку 2003 року керівництво готелю "Палац" провело нараду, на якій обговорювали результати діяльності та досягнення підприємства в минулому році. У результаті аналізу даних, які були отримані від відділу бухгалтерії та керівників відділів, було визначено, що для підвищення ефективності праці персоналу необхідно збільшити матеріальне стимулювання, але не за рахунок збільшення заробітної плати, а за рахунок додаткових форм стимулювання та нематеріального стимулювання (кожен працівник готелю в 2001 році надав послуги 89 гостям, а в 2002 році лише 90 гостям). Отже, виникла проблема – необхідність підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Виявіть резерви підвищення продуктивності праці персоналу і дії керівництва.

Ситуація 6

Щодня на підприємстві (готель "Палац") виникають різні проблемні ситуації, які необхідно вирішувати позачергово, тому що в основному вони стосуються гостей готелю. Наприклад, на ресепшн прийшов гість і приніс на фірмовому бланку готелю текст, в якому йшлося про те, що з 1 грудня 2002 року номери категорій Superior та Standard будуть називатися Single (однокімнатний одномісний). У зв'язку з цим гість попросив знижку на проживання, мотивуючи це тим, що він не знав про зміни в готелі і відповідно цін, а цей лист знайшов у столі (Для порівняння: номер Superior коштував 1350 грн. за добу, номер Standard – 1290 грн. за добу. На сьогодні номер категорії Single коштує 1650 грн.). Отже, виникла проблемна ситуація, яку необхідно було негайно вирішити.

Наведіть приклади можливих рішень старшого портьє.

4. Сутність та класифікація ділових ігор

Ділові ігри можна визначити як форму дослідження предметного й соціального змісту майбутньої професійної діяльності фахівця ОПД, моделювання таких систем стосунків, характерних для цієї діяльності в цілому.

Ділова гра насичена зворотнім зв'язком, викликає позитивні емоції учнів (образність, здивування, моральні переживання тощо), сприяє розвитку певних якостей особистості. У цілому ділова гра в процесі професійної підготовки виступає як спільна творча праця учнів та викладача при дослідженні конкретної господарської діяльності.

Розглянемо деякі основні ігри.

Дидактична гра є одним з основних методів активного навчання. Вона представляє собою динамічну спрощену модель дійсності і ґрунтується на ситуаціях, узятих з реального життя і художньої літератури. Гра має сюжет або головну тему, пов'язану з основною проблемою, яку хоче розглянути вчитель.

Гравці потрапляють у конкретні ігрові ситуації, кожний зі своєю точкою зору. Вони можуть мати різний досвід, світоглядні уявлення, соціальні установки. Для того, щоб організувати єдину колективну діяльність, необхідно виявити способи дій учасників, направити їхню рефлексію й аналіз на продуктивну взаємодію.

Дана форма роботи дозволяє дітям на власному досвіді пережити ситуації реалізації або порушення їхніх прав. Учні одержують початковий емоційний досвід, що будить інтерес до проблеми. Гра мотивує подальшу роботу.

У грі під впливом емоцій, збільшується імовірність того, що дитина буде діяти так, як вважає потрібним вона сама, а не так, як очікують від нього дорослі, і не з метою заслужити похвалу. Гра дозволяє почати працювати з представленнями самої дитини, а не з тим, що він показує в угоду дорослим.

Психотехнічні ігри і вправи спрямовані на підвищення психологічної і соціальної культури учнів. Це невеликі ігрові завдання, під час виконання яких в групі чи в парах учні можуть краще довідатися один про одного, навчитися довіряти один одному, взаємодіяти з різними партнерами в різноманітних

ситуаціях. Такі ігри згуртовують учнів, учать їх працювати в групі, створюють умови для участі і самовираження кожного, дають можливість колективно вирішувати завдання.

Робота в малих групах дозволяє активізувати роботу учнів. Мікрогрупи мають постійний склад (оптимально 4-5 чоловік) і комплектуються залежно від цілей роботи на основі самовизначення, за формальними ознаками. Учня пропонується обговорити яку-небудь проблему, вирішити задачу, розробити колективний проект. При цьому індивідуальна робота кожного учня стає ніби вихідною, елементарною часткою колективної роботи. З одного боку, вона впливає на результат роботи всієї групи в цілому, а з іншого боку – вбирає в себе результати роботи інших членів групи, усього колективу. Отже, кожен учень користується результатами власної індивідуальної роботи і роботи колективної. Знання, отримані й оброблені зусиллями всієї групи при розв'язанні попередньої проблеми, учні використовують при роботі над новим завданням.

Одним із етапів ділової гри є обговорення ігор (післяігрова рефлексія). Рольові ігри, як правило, користуються великою популярністю в учнів і вчителів. Вони створюють яскраву емоційну атмосферу, дають учням можливість розкріпатися, активно діяти на уроці. Але, на жаль, часто дидактичний потенціал гри виявляється реалізованим не цілком. Це відбувається через те, що вчитель захоплюється красивою формою, найчастіше забуває про навчальний зміст гри і обмежує її обговорення поверхневою бесідою про дії учасників. Однак наступне обговорення є необхідною частиною заняття, може, навіть найважливішою.

У результаті обговорення діти повинні:

- усвідомити й обговорити емоційний досвід, отриманий у грі;
- побачити за вигаданими ігровими ситуаціями реальний науковий зміст;
- сформувані деяку стратегію поведінки, якою вони зможуть керуватися і використати в реальному житті.

Важливо, щоб відрефлексували її і вона закріпилася у їхній свідомості. Часто в грі виникає така кількість цікавих важливих ситуацій, які не обов'язково мають відношення до теми уроку, так що вчитель постає перед вибором: чи

обмежитися поверхневим обговоренням усіх проблем чи виділити й докладно розібрати два-три питання, а інші просто констатувати або повернутися до них пізніше.

5. Експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи в курсі ОПД

Моделювання спрямовується на практичне й теоретичне дослідження об'єкта, за допомогою якого вивчається не сам об'єкт, який нас цікавить, а допоміжна штучна або природна система, що знаходиться в деякій відповідності до об'єкта пізнання, здатна його замінити в певному відношенні і дає за умови дослідження в кінцевому результаті нову інформацію про сам моделюючий об'єкт.

Процедура моделювання – це метод пізнання якостей об'єкта, який нас цікавить, через моделі. Це дії з моделями, що дозволяють дослідити окремі сторони, властивості об'єкта.

Існують різні тлумачення поняття "модель". Відзначимо деякі загальні властивості цього поняття. Моделлю є: засіб наукового пізнання, тобто вона дозволяє одержати знання про об'єкт без попереднього його вивчення; виступає як такий представник оригіналу, який певною мірою більш зручний для вивчення; є системою, що характеризується істотними структурними властивостями, котрі суттєві в даній ситуації і є об'єктом дослідження; модель і оригінал знаходяться в певних співвідношеннях.

Моделювання в навчанні відрізняється від моделювання в науковому пізнанні особливостями, що впливають із змісту, способів використання моделей.

Моделлю є сама навчальна ситуація, оскільки завдання для засвоєння тих чи тих знань часто є моделями, аналогами задач, які виникають в реальності (в ідеалі навчальні задачі повинні моделювати ті реальні ситуації, які чекають учнів при зустрічі з реальністю). І наскільки навчальна ситуація повинна відтворювати в задачах реальні ситуації, настільки вона є модельною.

Навчальне моделювання часто не виконує своєї істотної функції, а використовується, в основному, для ілюстрації певних

положень. Ці випадки слід відрізнити від тих, коли модель у вигляді наочного образу або схеми виступає як засіб засвоєння готового матеріалу.

Експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи. Серед подібних методів зустрічаються:

1. Вправи з порівняльного використання однобічної і двосторонньої моделей спілкування, у процесі яких слухачі обумовлюють для себе сильні і слабкі сторони цих моделей.

2. Моделювання деяких реальних явищ, при якому команди студентів змагаються у виконанні яких-небудь "виробничих" завдань. При цьому слухачі набираються досвіду, виконуючи різні управлінські й організаційні функції при наявності зворотного зв'язку серед учасників експерименту.

3. Активне вивчення або моделювання конкретних ситуацій. Команда учнів вивчає представлену інформацію, приймає ряд рішень, одержує у відповідь інформацію і продовжує роботу в нових умовах, проходячи, таким чином, через послідовність різних ситуацій.

4. "Вправа з кошиком" створює типовий денний обсяг роботи менеджера за допомогою гіпотетичного "кошика", що містить документи й інші папери, які мають відношення до найрізноманітніших управлінських проблем.

5. Типові, але цілком реальні проблемні ситуації – наприклад, найрізноманітніші проблеми "виживання". Команда перевіряє своє вміння справлятися з ними і приймати рішення, здатність використовувати всі колективні ресурси для знаходження правильної відповіді

6. Ситуації, розраховані на інтерактивне розв'язання проблеми. Ці ситуації звичайно припускають проведення експериментів лабораторного типу, у процесі яких команди працюють над задачею, проблемою чи вправою, можливо, дещо штучними, але з високою напругою змагання.

7. "Головоломки". У процесі багатьох експериментів і занять з моделювання учням доводиться вирішувати складні, задачі. Робота над ними (самостійно або в складі групи) повинна допомогти слухачам краще зрозуміти методи рішення проблем, їх сильні і слабкі сторони.



Лекція 5. АКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ. ПРОЕКТУВАННЯ

План

- 1. Проектний метод навчання як педагогічна технологія*
- 2. Метод проектів: сутність та класифікація*
- 3. Етапи виконання проекту*
- 4. Дидактичні вимоги до використання методу проектів*

1. Проектний метод навчання як педагогічна технологія

Сьогодні метод проектів ефективно використовується в багатьох зарубіжних країнах. Звичайно, з часом реалізація методу проектів піддалась певній еволюції. Народившись з ідеї вільного виховання, він став на сьогоднішній день інтегрованим компонентом в повній мірі розробленої і структурованої системи освіти. Проектна методика ввібрала в себе основні положення американського й вітчизняного варіантів даного підходу, але при цьому зазнала корективів і нововведень відповідно до вимог сьогодення.

Отже, в контексті сучасності сутність проектної технології полягає у функціонуванні цілісної системи дидактичних засобів (змісту, методів, прийомів тощо), які адаптують навчальний процес до структурних і організаційних вимог навчального проектування. Це, у свою чергу, передбачає системне і послідовне моделювання тренувального розв'язання проблемних ситуацій, які потребують від учасників освітнього процесу пошукових зусиль, спрямованих на дослідження й розробку оптимальних шляхів вирішення проектів, їх неодмінний публічний захист і аналіз підсумків упровадження.

Будучи самостійною педагогічною технологією, метод проектів має ряд важливих характеристик. Перш за все, йому властива концептуальність, тобто опора на систему філософських і психолого-педагогічних поглядів і обґрунтувань. За цим параметром описуваний метод, безумовно, базується на постулатах гуманістичної педагогіки, яка пропагує необхідність різностороннього, вільного й творчого розвитку дитини. Головною відправною точкою методу є необхідність природовідповідної побудови навчальної роботи, створення умов для розвитку природної пізнавальної активності дитини і її самореалізації.

Крім цього метод проектів відповідає вимогам системності, тобто представляє собою цілісну систему дидактичних прийомів і операцій, зумовлених логічною схемою. Метод описує етапи виконання навчальною дослідження, ролі, які

відводяться в ньому учню і вчителю, способи їх взаємодії, критерії оцінки роботи.

Ще однією важливою характеристикою методу проектів, яка дозволяє розглядати його як самостійну освітню технологію, є його відтворюваність. Він може знайти застосування на будь-яких етапах навчання, у роботі з учнями різних вікових категорій і при вивченні матеріалу різного ступеню складності. Метод адаптується до особливостей всіх без виключення учбових дисциплін.

Активне відродження методу проектів зумовлене рядом як педагогічних, так і соціальних причин, таких як:

- необхідність не стільки передавати учням сукупність тих чи інших знань, скільки навчити здобувати ці знання самостійно, уміти користуватись придбаними знаннями для вирішення нових пізнавальних і практичних задач;

- актуальність придбання комунікативних навичок і розуміння, тобто умінь працювати в різноманітних групах, виконуючи різні соціальні ролі (лідера, виконавця, посередника й ін.);

- актуальність широких людських контактів, знайомства з різними культурами, різними поглядами на одну проблему;

- значимість для розвитку людини вміння користуватися дослідницькими методами: збирати необхідну інформацію, факти, уміти їх аналізувати з різних точок зору, висувати гіпотези, робити висновки.

Якщо випускник школи набуває зазначені вище навички й уміння, він виявляється більш пристосованим до життя, вміє адаптуватися до умов, що змінюються, орієнтуватися в різноманітних ситуаціях, працювати в різних колективах.

2. Метод проектів: сутність та класифікація

В основі методу проектів покладено розвиток пізнавальних навичок, критичного і творчого мислення учнів, умінь самостійно конструювати свої знання, орієнтуватися в інформаційному просторі. Якщо ми говоримо про метод проектів, то маємо на увазі саме спосіб досягнення дидактичної мети через

детальну розробку проблеми, яка повинна завершитися цілком реальним, помітним практичним результатом, оформленим тим чи іншим чином.

Проект можна класифікувати за різними ознаками:

1. За охопленням кола знань і вмій:

– тематичні – проект, що охоплює одну або кілька подібних тем курсу (наприклад, проект розрахунку з робітниками по заробітній платі, проект обліку основних засобів);

– міжтематичний – проект включає такий перелік тем, які неможливо назвати подібними (наприклад, проект касового обслуговування, проект комплексного аналізу балансу підприємства);

– міжпредметний – проект вміщує знання кількох навчальних предметів (курсів) середньої школи або вимагає пошук матеріалу, який в школі не вивчається (наприклад, проект автоматизації нарахування заробітної плати, проект автоматизації складання балансу підприємства, проект зменшення собівартості продукції);

– комплексний – проект охоплює всю цілісність об'єкта дослідження і вимагає застосування знань різних галузей науки (наприклад, бізнес-проект підприємства, що вимагає не тільки проектування потрібної бухгалтерської документації, кошторису робіт тощо, але й дослідження впливу нового підприємства на соціально-економічний стан регіону, екологічні показники, вивчення поведінки споживачів і покупців тощо)

1-й рівень: тематичний. Облік оплати праці. – Документальне оформлення розрахунків по заробітній платі (основні – рахунок 661 "Розрахунки за заробітною платою" і рахунок 81 "Витрати на оплату праці").

2-й рівень: міжтематичний. Облік витрат виробництва; облік оплати праці; облік собівартості реалізації. Ефективність розміру заробітної плати у складі собівартості молочної продукції.

3-й рівень: міжпредметний. Предмети: "Основи бухгалтерського обліку", "Основи інформатики". Тема: Автоматизація нарахування заробітної плати.

4-й рівень: комплексний. Об'єкт: плодово-ягідний сад приватного сільськогосподарського підприємства.

Предметні зв'язки: основи економіки, фінансовий аналіз, бухгалтерський облік, маркетинг, екологія.

Тема: Фінансово-економічна модель закладки і вирощування плодово-ягідного саду приватного сільськогосподарського підприємства в с. Чапаєвка.

Домінуюча в проекті діяльність: дослідницька, пошукова, творча, рольова, прикладна (практико-орієнтована) тощо.

Дослідницькі проекти. Такі проекти вимагають добре продуманої структури, цілей, актуальності предмета дослідження для всіх учасників, соціальної значимості, методів обробки результатів. Ці проекти цілком відповідають логіці дослідження і мають структуру, наближену чи цілком співпадаючу зі справжнім науковим дослідженням. Цей тип проектів припускає аргументацію актуальності узяті для дослідження теми, формулювання проблеми дослідження, його предмета й об'єкта, позначення задач дослідження, визначення методів дослідження, джерел інформації, вибір методології дослідження, висування гіпотез рішення проблеми, розробку шляхів її вирішення, у тому числі експериментального, обговорення отриманих результатів, висновки, оформлення результатів дослідження, окреслення нових проблем для подальшого розвитку дослідження.

Творчі проекти. Необхідно зазначити, що проект завжди вимагає творчого підходу й тому будь-який проект можна назвати творчим. При визначенні типу проекту виділяється домінуючий аспект. Творчі проекти припускають відповідне оформлення результатів. Такі проекти, як правило, не мають детально розробленої структури спільної діяльності учасників, вона тільки намічається і далі розвивається, відповідно до цілей кінцевого результату, інтересів учасників проекту. У даному випадку варто домовитися про плановані результати і форму їхнього представлення (спільній газеті, творі, відеофільмі, драматизації, спортивній грі, святі, експедиції тощо). Однак оформлення результатів проекту вимагає чітко продуманої структури у вигляді сценарію відеофільму, драматизації, програми свята, плану твору, статті, альманаху, альбому тощо.

Рольові, ігрові проекти. У таких проектах структура також тільки намічається і залишається відкритою до завершення роботи. Учасники виконують визначені ролі, обумовлені характером і змістом проекту. Це можуть бути літературні герої чи вигадані персонажі, що імітують соціальні чи ділові відносини, що ускладнюються придуманими учасниками ситуаціями. Результати цих проектів або

намічаються на початку їхнього виконання, або вимальовуються лише в самому кінці. Ступінь творчості тут дуже висока, але домінуючим видом діяльності все-таки є рольово-ігрова.

Ознайомлювального – орієнтовані (інформаційні).

Цей тип проєктів спрямований на збір інформації про якийсь об'єкт, явище; передбачається ознайомлення учасників проєкту з цією інформацією, її аналіз і узагальнення фактів, призначених для широкої аудиторії. Такі проєкти так само, як і дослідницькі, вимагають добре продуманої структури, можливості систематичної корекції по ходу роботи. Структура подібного проєкту може бути такою: мета проєкту, його актуальність, джерела інформації (літературні, засоби масової інформації, бази даних, включаючи електронні, інтерв'ю, анкетування, у тому числі і закордонних партнерів, проведення "мозкової атаки" тощо), обробка інформації (аналіз, узагальнення, зіставлення з відомими фактами, аргументовані висновки), результат (стаття, реферат, доповідь, відео й ін.), презентація (публікація, у тому числі в мережі, обговорення в телеконференції тощо). Такі проєкти часто інтегруються в дослідницькі проєкти і стають їх органічною частиною, модулем.

Предметно-змістова область: монопроєкт (у рамках однієї області знання); міжпредметний проєкт.

Характер координації проєкту: безпосередній (твердий, гнучкий), прихований (неявний, що імітує учасника проєкту).

Характер контактів (серед учасників однієї школи, класу, міста, регіону, країни, різних країн світу).

Кількість учасників проєкту.

Тривалість виконання проєкту.

Є також інші класифікації.

Проєкти направлені на досягнення заздалегідь визначеного результату проєктної діяльності, що у свою чергу відповідає інтересам учасника (учасників) цієї діяльності. Проєкти вимагають чіткого розподілу на етапи у своєму змісті і виконанні. При виконанні проєктів творчість учнів постійно активізується, від школярів потрібно рішення ряду задач при переході від одного етапу проєктної діяльності до іншого.

Практично при виконанні кожного проєкту перед учнем, крім характерних тільки для його проєкту проблем, постає ряд "стандартних проблем", а саме: вибір теми проєкту, вибір оптимального варіанта продукту і його впровадження, розробка необхідної документації, оформлення і захист проєкту.

3. Етапи виконання проекту

Діяльність учнів при виконанні проекту прийнято поділяти на три (чотири) основних етапи: пошуково-дослідницький (або організаційно-підготовчий), конструкторсько-технологічний (або конструкторський і технологічний), заключний.

У рамках кожного етапу визначається ряд компонентів. Так, наприклад, пошуково-дослідницький етап може полягати в пошуку проблеми, виборі й обґрунтуванні проекту, аналізі майбутньої діяльності, виборі оптимального варіанта рішення, плануванні процесу обліку тощо. Варто підкреслити, що кількість і зміст компонентів кожного етапу проектної діяльності повинні варіюватися залежно від індивідуальних особливостей підлітків.

1. Пошуково-дослідницький етап

1.1. Вибір теми проекту, її обґрунтування, визначення мети проекту або одержання проектного завдання від учителя.

1.2. Формування робочих груп.

1.3. Збір необхідної інформації з проекту.

1.4. Планування. Уточнення інформації, складання плану роботи із затвердженням його вчителем; розподіл обов'язків. Висування ряду варіантів рішення. Вибір оптимального вирішення.

2. Конструкторсько-технологічний етап

2.1. Виконання проекту. Визначення основної проблеми і виділення підпроблем, що посилені для вирішення учнем.

2.2. Пошук інших шляхів вирішення основної проблеми.

2.3. Порівняння варіантів, їх позитивних і негативних сторін, вибір оптимального.

2.4. Розробка бухгалтерської документації (первинної, звітної) і журналів.

2.5. Розробка технології проведення підприємницької діяльності, відкриття необхідних рахунків.

2.6. Вибір обчислювальної техніки і програмного продукту (для ПЕОМ). Самостійне конструювання (розробка)

журналів, рахунків, первинної документації, бухгалтерських і податкових звітів у MS Excel.

2.7. Випробування (перевірка) доцільності обраної стратегії обліку діяльності або програмного продукту. Аналіз експлуатації.

2.8. Остаточна розробка переліку документації або стратегії програмного продукту.

3. Заключний етап

3.1. Оформлення документів (програмного продукту).
Контроль якості.

3.2. Підготовка матеріалів для захисту проекту. Аналіз позитивних і негативних сторін у роботі. Шляхи вдосконалення розробки.

3.3. Розробка товарного знаку.

3.4. Захист проекту.

3.5. Експертиза проекту.

Розглянемо методичні особливості роботи в окремі етапи проекту.

І. Вибір тематики проектів у різних ситуаціях може бути різним. В одних випадках учителі визначають тематику з урахуванням навчальної ситуації зі свого предмету, природних професійних інтересів і здібностей учнів. В інших – тематика проектів, особливо призначених для позаурочної діяльності, може бути запропонована й самими учнями, які орієнтуються при цьому на власні інтереси, не тільки пізнавальні, але і творчі, прикладні.

Збір необхідної інформації з проекту. Поняття "збір інформації" служить школяреві вказівкою на те, що необхідно знайти відповідні відомості про його роботу над проектом. Відомості вибирає сам учень: від інструкцій бухгалтерського обліку та економічної теорії до визначення кількості необхідного персоналу. Треба прагнути до того, щоб при виконанні даного етапу проекту учень міг одержати інформацію про різні сторони свого майбутнього проекту з будь-яких джерел інформації.

Планування. Після вибору теми школярі вже готові до виконання цієї роботи і їм необхідно вирішити проблему, як укластися у відведений для проектної діяльності час. При плануванні учень передбачає, скільки часу займе той чи інший

етап, наскільки трудомісткі окремі етапи, які з них можна об'єднати в один, які доречно випустити в тій чи іншій темі проекту. При цьому варто враховувати ступінь складності проекту. У будь-якому випадку після проведення планування школяр записує в робочий зошит термін виконання кожного етапу і тепер уже самостійно встановлює контрольні терміни-орієнтири, яких буде дотримуватися.

II. Виконання проекту. Найважливішою і найскладнішою на даному етапі є необхідність виділення проблеми і новизни. Особливістю питань, які виникають у ході виконання проекту, є наявність протиріччя або багатоваріативності відповідей при їх вирішенні. Для того, щоб привернути увагу учнів на ці питання, вони мають бути такими, котрі неможливо не помітити або відкласти на другий план. Проблемні питання не повинні бути дуже важкими, які учні не розв'яжуть. У проектній діяльності важливе створення ситуації успіху. Природно, виділивши проблемні моменти, учитель має продемонструвати школяреві і можливі шляхи їхніх рішень за допомогою:

- повідомлення школярам додаткових нормативних і інших відомостей;

- актуалізації раніше засвоєних знань і вмінь;

- аналізу умов, у яких виконується проект, і умов, у яких його можна застосовувати;

- ознайомлення з аналогічними розрахунковими рішеннями;

- залучення учнів у діалог за допомогою додаткових запитань;

- колективне обговорення проблеми всім класом із захистом власного рішення і його обґрунтування.

Для успішної роботи на даному етапі підсумком проведеного заняття повинна стати впевненість старшокласника в тому, що він має творчий потенціал і що створювати – у його реальних можливостях, цьому можна навчитися, більше того, творчість не може обійтися без нього.

Знаходження альтернативних шляхів вирішення проблеми

Головне в цій роботі, щоб учень знайшов якнайбільше варіантів відповідей на проблемні питання. Виходячи з практики, слід зазначити, що свої варіанти учень має

зафіксувати, інакше його ідеї можуть загубитися, і через якийсь час він уже не повторить кращий варіант, що звучав у нього кілька хвилин тому. Тож гарні результати дають зорові опори. Це схеми, таблиці, малюнки. При цьому навіть зовсім помилковий варіант дозволяє отримати корисну інформацію і, отже, наближає до моменту швидкого знаходження кращого варіанта в складному запитанні проекту. Варіанти різних рішень можуть бути не тільки в цілому за проектом, але і за окремими його деталями, частинами.

Порівняння варіантів, їх позитивних і негативних сторін

Стосовно кожного з варіантів, отриманих на попередньому етапі роботи, тепер необхідно відповісти на питання, який же з них більш прийнятний для успішного вирішення важких питань проекту. Вдалим вважається варіант, що забезпечує мінімальну витрату часу на введення даних, оформлення необхідних документів, підготовку звітів, зрозумілий інтерфейс (для програмного продукту). Оцінювати варіанти можна з урахуванням:

- посильності виконання;
- необхідності і достатності.

У результаті роботи на даному етапі слід одержати відповідь на питання: чи доступна і необхідна для роботи обчислювальна техніка? Важливо на даному етапі роботи навчити школяра порівнювати один вид обчислювальної техніки з іншим, аналогічним першому, шукати розходження, пропонувати власні варіанти для конкретної роботи за своїм проектом. Якщо такий підхід здійснювати протягом усього навчання основ підприємництва, то в старшокласників виховується творчий підхід до використання різного обчислювального інструменту.

Розробка потрібної документації

Старшокласники вже ознайомлені з основними принципами складання і заповнення необхідної документації. Відтак, кожен з них має виконати подальшу роботу за своїм проектом. Намалювавши у своєму робочому зошиті таблицю, школярі заносять до неї послідовні види робіт щодо виконання свого проектного завдання.

Випробування (перевірка) доцільності обраного рішення проекту

На даному етапі роботи над проектом учні пропонують різні варіанти інформації і перевіряють її виконання на розробленому продукті. Оцінюється складність, швидкість і точність виконання операцій.

Оформлення документів (програмного продукту)

Існує безліч різних варіантів оформлення проектного продукту. Найголовніше – це юридично правильне і естетично красиве оформлення документів (папки) і програмного продукту (вихідна документація, зручність користувальницького інтерфейсу).

Підготовка матеріалів для захисту проекту. Аналіз позитивних і негативних сторін у роботі. Шляхи вдосконалення розробки.

У процесі професійної підготовки цей етап проектування викликає деякі труднощі щодо його початку. Тож необхідно ознайомити учнів з переліком можливих питань на захисті проекту, а також дати критерії оцінки проекту, параметри, за якими буде проводитися експертиза проекту.

Питання стосуються причин вибору даного проекту, виділення проблеми і шляхів її вирішення, призначення розробленого продукту, позитивних сторін продукту і шляхи його поліпшення, найскладніших етапів у роботі над проектом і шляхів подолання труднощів.

Залежно від типу проекту експертиза розглядає такі параметри проекту: ідея проекту, використання розробленого продукту, рівень виконання проекту, якість оформлення проекту, якість захисту проекту, можливість застосування продукту в практичній діяльності бухгалтера, соціально-економічна доцільність проекту, екологічна характеристика проекту, споживча оцінка продукту, необхідна підготовка персоналу до роботи з даною розробкою, перспективи вдосконалення продукту, конкурентоздатність продукту, оцінювальний попит на розроблений продукт, порівняння функціональних особливостей, оформлення (дизайн) продукту, реклама продукту і товарного знака, відповідність чинному законодавству, можливість швидкої адаптації під зміни зовнішнього середовища, підвищення продуктивності роботи підприємця.

Захист проекту

Це найбільш емоційно напружений етап проектної діяльності. Захищаючи проект, учень не тільки представляє результати своєї праці, але і дає їй оцінку – доводить суб'єктивне, а може, й об'єктивне авторство на проект.

Щоб допомогти школяреві успішно виконати завершальний етап роботи над проектом, пропонуємо план захисту проекту за зразком (питання і показники експертизи).

На захист міжпредметних і комплексних проектів запрошується адміністрація навчального закладу, керівництво підприємств, батьки, учні з інших класів. На захист виноситься описова частина проекту і сам продукт. Захист проекту відбувається у вигляді семихвилинного виступу автора (авторів) проекту. Виступаючи, доречно акцентувати увагу на найкращих сторонах проекту. Дається аналіз своєї роботи і самооцінка. Після короткого виступу автора проекту присутні можуть поставити йому запитання. Потім експертна рада заповнює картку експертних оцінок. Рада проектів оцінює підсумком за сумою виступу, відповідей на питання і експертної оцінки.

4. Дидактичні вимоги до використання методу проектів

Як педагогічна технологія, метод проектів має узагальнені вимоги до використання:

1. Наявність значимої в дослідницькому творчому плані проблеми/задачі, що вимагає інтегрованого знання, дослідницького пошуку для її вирішення (наприклад, дослідження демографічної проблеми в різних регіонах світу; створення серії репортажів з різних кінців земної кулі за однією проблемою; проблема впливу лужних дощів на навколишнє середовище і тощо).

2. Практична, теоретична, пізнавальна значимість передбачуваних результатів (наприклад, доповідь у відповідній служби про демографічний стан даного регіону, фактори, що впливають на цей стан, тенденції, які простежуються в розвитку даної проблеми; спільний з партнером по проекту випуск газети,

альманаху з репортажами з місця подій; охорона лісу в різних місцевостях, план заходів тощо).

3. Самостійна (індивідуальна, парна, групова) діяльність учнів.

4. Структурування змістовної частини проекту (із зазначенням поетапних результатів).

5. Використання дослідницьких методів, які передбачають визначену послідовність дій:

- визначення проблеми і задач, що впливають з неї (використання в ході спільного дослідження методу "мозкової атаки", "круглого столу");

- висування гіпотези щодо їхнього вирішення;

- обговорення методів дослідження (статистичних, експериментальних, спостережень тощо);

- обговорення способів оформлення остаточних результатів (презентацій, захисту, творчих звітів, переглядів і ін.);

- збір, систематизація й аналіз отриманих даних;

- підведення підсумків, оформлення результатів, їхня презентація;

- висновки, висування нових проблем дослідження.

Таким чином, змінюються відносини між вчителем і учнем. Вони полягають в тому що:

- учень разом з учителем визначають мету діяльності;

- учень відкриває нові знання – учитель рекомендує джерела знань;

- учень експериментує – учитель пропонує можливі форми і методи експерименту, допомагає організувати пізнавальну діяльність;

- учень вибирає – учитель сприяє прогнозуванню результатів вибору;

- учень активний – учитель створює умови для прояву активності;

- учень-суб'єкт навчання – учитель-партнер;

- учень несе відповідальність за результати своєї діяльності – учитель допомагає оцінити отримані результати і виявити способи вдосконалення діяльності.

Сьогодні метод проектів ефективно використовується в школах Англії, Франції, Фінляндії; виконання проекту є обов'язковим у системі технологічної освіти Російської Федерації.

Лекція 6. ДІАГНОСТИКА НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ УЧНІВ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План

- 1. Сутність діагностування та оцінювання навчальних досягнень учнів*
- 2. Принципи діагностування й контролю*
- 3. Критерії оцінювання учнів з ОПД*
- 4. Види і форми контролю. Тестування*

1. Діагностування та оцінювання навчальних досягнень учнів

Аналіз педагогічної літератури дає змогу визначити сутність та структуру понять "діагностування", "контроль", "перевірка", "оцінювання", "облік".

Під терміном "діагностування" розуміють з'ясування умов і обставин, за яких відбувається процес навчання; отримання чіткого уявлення про причини, які сприяють чи перешкоджають досягненню накреслених результатів. Крім традиційних складових – контроль, перевірка, оцінка знань і умінь, діагностика включає ще й аналіз цих складових, а також виявлення динаміки, тенденцій, прогнозування подальшого розвитку результатів навчальної діяльності. Найважливішим структурним компонентом процесу діагностування є контроль, який у свою чергу складається з перевірки, оцінювання та обліку навчальних досягнень учнів.

Контроль – засіб виявлення, перевірки, оцінювання результатів навчальної діяльності; системний цілеспрямований процес здійснення зворотного зв'язку "учень – учитель" з метою коригування навчального процесу;

Метою діагностування навчальної діяльності є своєчасний вияв, оцінювання й аналіз протікання навчального процесу в зв'язку з його продуктивністю. Тобто, у діагностику вкладається більш ширше і глибше поняття, ніж в традиційний контроль навчальних досягнень учнів. Контроль переважно констатує результати проектування, не пояснюючи їх походження. Діагностика розглядає результати у взаємозв'язку із засобами та методами, способами їх досягнення, виявляє тенденції, динаміку формування продуктів навчальної діяльності.

Головна мета – за допомогою контролю як дидактичного засобу управління навчальним процесом забезпечити його ефективність приведенням до системи знань, умінь, навичок учнів, самостійного застосування здобутих знань на практиці, стимулювання проектної діяльності учнів, формування в них прагнення до самоосвіти та самовдосконалення.

За допомогою контролю в процесі вивчення основ підприємництва розв'язують низку завдань:

1) виявлення готовності учня до сприйняття, усвідомлення і засвоєння нових знань;

2) отримання інформації про характер самостійної роботи в процесі навчальної діяльності;

3) визначення ефективності організаційних форм, методів і засобів процесу вивчення основ підприємництва;

4) виявлення ступеня правильності, обсягу і глибини засвоєних учнями знань, умінь та навичок.

Зі зміною дидактичних завдань змінюється і зміст контролю.

У 2002 р. Міністерство освіти і науки України затвердило документ "Критерії оцінювання навчальних досягнень учнів", в якому чітко визначено такі функції контролю:

а) контролююча, що передбачає здійснення цілеспрямованого керування процесом навчання, забезпечення необхідного оперативного зворотного зв'язку. Перевірка знань, з одного боку, дає вчителю інформацію про хід пізнавальної діяльності учнів, про особливості засвоєння ними змісту освіти. З іншого – виступає засобом виявлення ефективності методів і прийомів навчання, що застосовуються вчителем і самим учнем;

б) навчальна, що сприяє більш глибокому засвоєнню програмового матеріалу, систематизації і закріпленню знань, формуванню умінь критично аналізувати інформацію;

в) діагностико-керуюча, що допомагає виявити причини труднощів, які виникають в учня у навчанні, прогалини в знаннях і вміннях, і визначити конкретні шляхи усунення недоліків;

г) стимулюючо-мотиваційна – мотивація бажань учнів поліпшувати свої результати, самореалізуватися в навчанні.

Основними компонентами контролю є:

– перевірка навчальних досягнень. Це процес кількісного і якісного аналізу співвідношення виявленого знання з еталоном, певними вимогами навчальних програм. Знання виявляються за допомогою різного плану запитань, перевірочних запитань, тестів тощо;

– оцінювання, яке представляє собою об'єктивне вимірювання результатів діяльності учнів. Для об'єктивності оцінювання повинно бути критеріальним, цілеспрямованим, системним. З'ясовується наскільки успішно (глибоко, повно, самостійно) учні оволоділи навчальним матеріалом, яка якість результатів навчально-пізнавальної діяльності. При оцінюванні

враховуються також рівень усвідомлення та міцність засвоєння найважливішої наукової інформації, уміння застосовувати набуті знання;

– облік, тобто фіксація результатів вимірювання за допомогою балів, оцінок, рейтингу. Бали та оцінка відображають рівень навчальних досягнень учнів, вони дидактичним засобом розвитку пізнавальних сил, до певної міри характеризують його самого: здібності, підготовленість, розвиток, ставлення до праці.

2. Принципи діагностування та контролю

Основними принципами діагностування та контролю навчальних досягнень учнів є такі: плановість і систематичність, спрощеність і доступність, економічність і раціональність, гласність і об'єктивність, справедливість і принциповість, індивідуальність і диференційованість, тематичність і послідовність. Провідними функціями є навчальна, виховна, розвивальна, стимулювальна, діагностична, управлінська.

Розглянемо більш детально шляхи врахування принципів діагностування при викладанні основ підприємництва:

1. Плановість та систематичність. Наприклад, метод проектів є достатньо довготривалим. Принцип плановості та систематичності враховує, що етапи проектування є частиною загального проекту, тому діагностування базується на основних етапах системи виконання творчих проектів. Якщо діагностика здійснюється за заздалегідь визначеним планом та оптимально обраною системою, вона сприяє послідовності та оптимізації темпів процесу навчання. Також той факт, що учень знає, коли відбудеться проміжний або заключний процес діагностування, допоможе учневі розподілити свій час для рівномірного темпу навчання, що у свою чергу стимулює самостійну роботу. Систематичність контролю є важливим психологічним фактором, який організовує і дисциплінує учнів, створює постійну ділову атмосферу, формує потребу в праці, наполегливість і спрямованість у досягненні мети. Регулярний контроль сприяє виробленню в учнів навичок самоконтролю, уміння аналізувати свою роботу, критично оцінювати її результати. Без систематичного контролю за процесом засвоєнням учнями знань,

навичок та вмінь неможливо правильно організувати навчальний процес, забезпечити його ефективність.

2. Спрощеність та доступність. Це принцип, який не потребує складних засобів, форм та методів діагностування, а при використанні інноваційних засобів є доступним учителеві та учням. Той факт, що діагностика навчального рівня освіченості буде простою і доступною допоможе вчителю не марнувати час на пояснення методики діагностування та зберегти час учнів під час практичного ознайомлення з деталями методики в процесі діагностики.

3. Економічність та раціональність. Не затрачаючи багато часу на процес діагностування, учитель збільшує навчальний час учнів, що позитивно впливатиме на розвиток їхніх творчих здібностей та вироблення таких якостей, як акуратність, точність, пунктуальність тощо.

4. Гласність та об'єктивність. Цей принцип полягає в тому, що результати діагностування кожного учня мають бути оголошені перед всім класом після кожного етапу процесу, а особливо після захисту творчого проекту, що допоможе вчителю на практиці закріпити у свідомості учнів критерії оцінювання всього поетапного процесу. Об'єктивний контроль передбачає створення умов, в яких би максимально точно виявилися дійсні навчальні досягнення учнів. Об'єктивність контролю – це його відповідність фактичним знанням учня. Об'єктивність – це не тільки вимога суворо дотримуватися встановлених норм і критеріїв оцінки, але й характерна риса діяльності вчителя. Бути об'єктивним – це значить однаково доброзичливо ставитися до всіх учнів, пред'являти їм єдині вимоги, бути справедливим до кожного з них.

5. Справедливість та принциповість. Цей принцип залежить від власних установок і настроїв учителя. Під час діагностування, а особливо оцінювання, педагог має керуватися не власними симпатіями чи іншими мотивами та стимулами, а стійкими внутрішніми переконаннями. Справедлива та принципова вимогливість учителя є обов'язковою умовою підвищення якості знань, запорукою виховання у школярів відповідального ставлення до навчання і створює здорову атмосферу в навчальному процесі.

6. Індивідуальність та диференційованість. Цей принцип що ґрунтується на індивідуальних особливостях кожного учня,

його власних здібностей та потребах, специфіці навчального матеріалу та індивідуальних психологічних якостях. Реалізується принцип на основі застосування різних рівнів складності завдань, які потребують різноманітних видів діяльності учнів, а також взаємодії між вчителем і учнем або групою учнів під час виконання творчих проєктів.

7. Тематичність та послідовність. Базується на тематичній спрямованості вимог учителя щодо перевірки знань учнів, розробці відповідних оцінювальних завдань з певного розділу, теми чи етапу виконання та визначення рівня знань, умінь і навичок, що піддаються оцінюванню. Доцільність послідовності контролю та перевірки зумовлена психологічними закономірностями засвоєних знань, та набутих умінь і навичок.

Реалізація перерахованих принципів організації діагностування сприяє зниженню суб'єктивності всього процесу, у тому числі й процесу оцінювання. Основне призначення оцінювання – фіксація результатів навчальної діяльності учнів, кількісним показником яких є бали.

3. Критерії оцінювання учнів з ОПД

Єдині вимоги до знань, умінь і навичок визначаються як критерії та норми оцінювання. Критерій – це точно визначена міра якості виявлених знань, умінь і навичок учнів, яка відповідає загальним вимогам до контролю знань, умінь і навичок.

Відповідності до критеріїв визначають норми оцінювання, тобто конкретні кількісні та якісні показники успішності, згідно з якими виставляється саме той, а не інший бал.

Оцінювання якості підготовки учнів з основ підприємництва здійснюється у двох аспектах. Перевірці підлягають теоретичні знання учнів з основ теорії та уміння використовувати ці знання у повсякденному житті, а саме: під час аналізу конкретних життєвих ситуацій і прийняття оптимального рішення; при розв'язанні практичних завдань, пов'язаних з господарською діяльністю людини, сім'ї, громади, держави, проведення порівняльного аналізу економічних явищ тощо.

Навчальна діяльність учнів має багаторівневий характер.

На першому рівні – початковому – учень здійснює пізнавальну діяльність лише під керівництвом учителя; відтворення навчального матеріалу має фрагментарний вигляд. Результатом вивчення навчального матеріалу є розпізнання учнем економічних явищ, формул, понять і однослівна відповідь на запитання.

На цьому рівні учень ще не здатний розв’язувати задачі, будувати і читати графіки економічного змісту, описувати з економічної точки зору свій вибір або дії.

На другому рівні – середньому – учень з допомогою вчителя:

- відтворює інформацію, засвоєну ним у процесі навчання (знання і уміння є копіями);

- намагається співвіднести показані або описані раніше явища господарської діяльності з їх характеристиками, формулами, графіками тощо, тобто може встановити, не пояснюючи причин, відповідні зв’язки;

- намагається застосувати окремі прийоми логічного мислення (порівняння, аналіз, висновки);

- намагається виконати економічні вправи на одну дію, загальна методика, послідовність, формула яких йому знайомі;

- намагається використати отримані знання для пояснення власних рішень або дій.

На третьому рівні – достатньому – учень здійснює пізнавальну діяльність самостійно, інколи звертається за консультацією до вчителя. Він:

- розуміє і свідомо відтворює основний навчальний матеріал;

- застосовує у типових ситуаціях прийоми логічного мислення (порівняння, аналіз, висновки);

- самостійно виконує типові задачі підприємницької діяльності;

- уміє використовувати отримані знання в типових ситуаціях, самостійно доводить своє твердження, але з деякими неточностями;

- уміє користуватися додатковими (крім розповіді вчителя і підручника) джерелами інформації;

- уміє спостерігати за економічною інформацією у засобах масової інформації і робити деякі висновки.

На четвертому рівні – високому – учень:

- вільно володіє змістом теми, глибоко розуміє економічні закони і категорії;
- забезпечує конкретизацію знань власними прикладами;
- уміє відтворити всю тему або її частину, вказуючи на причини, взаємозв'язки, наслідки, обґрунтовуючи свою точку зору;
- виконує економічні вправи, загальна методика і послідовність (алгоритм) яких йому знайомі, проте зміст охоплює кілька тем (комбіновані завдання);
- виконує нові завдання: складає план виконання нового завдання, пропонує оригінальні способи розв'язування, обґрунтовує результат, вносить у свою діяльність елементи творчості;
- учень грамотно і творчо використовує матеріали преси, телебачення, нормативні документи; виявляє особисту позицію щодо економічних процесів, які відбуваються в суспільстві.

4. Види і форми контролю. Тестування

Як відомо, важливою умовою підвищення ефективності навчального процесу є систематичне отримання вчителем об'єктивної інформації про хід навчальної діяльності учнів, тобто зворотного зв'язку. Тому в ході підбору форм і методів контролю знань, умінь і навичок слід урахувати такі дидактичні завдання:

- виявити якість знань, умінь і навичок;
- стимулювати учнів до навчальної діяльності;
- визначити недоліки в організації і методиці проведення навчального процесу;
- виробляти в учнів навички самоконтролю;
- організувати систематичний і послідовний контроль.

Ці завдання охоплюють всі сторони навчального процесу, що всебічно активізує інформаційний зворотній зв'язок.

Залежно від специфіки застосовуються такі форми організації контролю: індивідуальна, парна, групова, фронтальна та комбінована.

Учителі основ підприємництва використовують такі традиційні методи контролю, як усний, письмовий, практичний, тестовий, графічний, програмований, самоконтроль та залік, які ми поділили на методи пасивного та активного контролю.

Для перевірки знань і вмінь учнів на уроках основ підприємництва застосовують такі види обліку: поточний, періодичний (тематичний) і підсумковий.

Поточний облік проводиться на кожному занятті. Учитель перевіряє якість засвоєння матеріалу і уміння застосувати його на практиці, правильність виконання економічних завдань.

Періодичний (тематичний) облік проводиться після вивчення теми або розділу. Підсумковий облік проводять у кінці чверті і навчального року. Підсумкові оцінки виставляються учням на основі оцінок поточного і періодичного обліку.

Обов'язковими видами оцінювання навчальних досягнень є тематичне і підсумкове. Основною одиницею оцінювання є навчальна тема. Тематичне оцінювання навчальних досягнень учнів є обов'язковим і основним, його результати відображаються у класному журналі в окремій колонці.

Доцільність тематичного оцінювання зумовлена психологічними закономірностями засвоєння навчального матеріалу, які передбачають реалізацію його послідовних етапів, що не можна здійснити на одному уроці.

З огляду на це, поточне оцінювання на кожному уроці в традиційному розумінні (виставлення оцінок у класному журналі) не є обов'язковим, хоча й може здійснюватися за бажанням учителя. Крім того, таке оцінювання не узгоджується з індивідуальним для кожного учня темпом засвоєння навчального матеріалу, що нерідко спричиняє психологічний дискомфорт у навчанні значної частини школярів. Перед щоденною загрозою опитування і виставлення оцінки учень націлюється не стільки на осмислення, скільки на просте запам'ятовування навчального матеріалу. Тому поточне оцінювання в разі його застосування вчителем має відігравати допоміжну роль, виконуючи, зокрема, заохочувальну, стимулюючу чи діагностично-коригуючу функції. Його результати не обов'язково відображаються в балах і фіксуються в журналі.

Принцип тематичності забезпечує одночасно систематичність і об'єктивність в оцінюванні та обліку навчальних досягнень учнів.

Тематичному оцінюванню навчальних досягнень підлягають основні результати вивчення теми, що визначаються вчителем на основі вимог навчальної програми і мають бути

відомі учням з самого початку її вивчення, слугуючи орієнтиром у процесі роботи над темою.

Перед початком вивчення чергової теми всі учні мають бути ознайомлені з тривалістю її вивчення (кількість занять); кількістю і тематикою обов'язкових робіт і термінами їх проведення; питаннями, що виносяться на атестацію, якщо атестація проводиться в усно-письмовій формі, або орієнтовними завданнями (задачами) тощо; терміном і формою проведення тематичного оцінювання; умовами оцінювання.

Якщо темою передбачено виконання учнями завдань, то їх виконання є обов'язковою умовою допуску до тематичного оцінювання.

Тематичне оцінювання може проводитися в різних формах. Головною умовою при їх виборі вчителем є забезпечення об'єктивного оцінювання навчальних досягнень учнів.

Кожну оцінку вчитель обов'язково повинен аргументовано вмотивувати, доводити до відома учня та оголошувати перед класом (групою).

Щоб не допустити перевтоми учнів і щоб не завдати шкоди їхньому здоров'ю, терміни проведення тематичного оцінювання визначаються вчителем за погодженням із керівником чи заступником керівника навчального закладу.

Протягом вивчення значних за обсягом тем дозволяється проводити кілька проміжних атестацій. І навпаки, якщо на опанування матеріалу теми передбачено, наприклад, одну-дві навчальні години, треба об'єднувати їх для проведення тематичного оцінювання.

Перед учнями, які не засвоїли матеріал теми чи одержали бали на початковому рівні, ставиться вимога обов'язкового його доопрацювання; їм надається необхідна для цього допомога, визначається термін повторної атестації. Учень має право на переатестацію також для підвищення атестаційного балу.

Під час занять розрізняють фронтальну та індивідуальну перевірку. Усне опитування проводять фронтально або в індивідуальній формі. Фронтальне опитування займає 3-5 хв., і за цей час вдається відтворити в пам'яті всіх учнів знання з основних питань вивченого матеріалу. Не біда, якщо будуть відповідати лише окремі учні, але продумувати відповіді і прослуховувати їх будуть на заняттях усі. Після фронтального проводять поглиблене індивідуальне опитування.

Щоб не знижувати активності учнів, корисно індивідуальне опитування проводити в такій послідовності:

1) коротко і чітко сформулювати питання;

2) викликати учня для відповіді;

3) запропонувати можливий план побудови відповіді.

Такий прийом допомагає всім учням задуматись над відповіддю, привчає їх до планування майбутньої діяльності;

4) вислухати відповідь. Бажано не переривати відповідь учня і не ставити навідних запитань. Доцільно запропонувати всім учням уважно слухати відповідь і готуватись до доповнень та зауважень;

5) запропонувати учням доповнити відповідь, зробити критичні зауваження. Якщо вони самі не проявлять ініціативи, то вчитель викликає кого-небудь із учнів;

6) доповнити й уточнити відповідь. Це вчитель робить у тому випадку, якщо учні не помітили помилок і недоліків у відповіді;

7) запропонувати учням задати запитання товаришу, який відповідає. Якщо цей прийом застосовувати систематично, то учні звикають і готують заздалегідь запитання (у тому числі і каверзні). Завдання вчителя – спрямувати прагнення учнів на пошук проблемних запитань;

8) оголошення і мотивація оцінки.

Така схема може здатися складною і, на перший погляд, вимагає багато часу. Це триває лише на перших 2-3 заняттях. Пізніше, коли вчитель і учні звикнуть до цієї системи, вона не займе багато часу, а результат буде позитивний.

На уроках з основ підприємництва дуже важливо зекономити час. Такий час можна знайти за рахунок ущільненого опитування учнів. З цією метою використовують тести.

Під педагогічним тестом розуміється система взаємопов'язаних предметним змістом завдань специфічної форми, що дозволяють оцінювати структуру і вимірювати рівень знань та інші характеристики особистості.

Оцінювання знань учнів за допомогою тестів порівняно з традиційним усним опитуванням має ряд переваг:

– об'єктивність – правильна відповідь на питання тесту заздалегідь встановлюється предметною комісією;

– перевірка великого обсягу знань учнів одночасно за відносно невеликий період часу;

– машинна обробка результатів тестування і наявність шкали оцінок.

Серед засобів об'єктивного контролю найбільш науково обґрунтованим є метод тестування за допомогою технічних засобів. Використання автоматизованих тестових методик дозволяє скоротити час і надає можливість значного підвищення відповідальності за свою діяльність як учнів, так і вчителів, що досягається за рахунок об'єктивізації процедури педагогічного контролю.

Разом з тим тестовий контроль має і деякі недоліки:

- вибіркові відповіді можуть мати елементи підказки;
- тестові питання дозволяють досить надійно перевірити знання учнів, а рівень сформованості у них умінь і навичок можливо перевірити тільки опосередковано.

Дослідження психологів показують, що тестування є не тільки більш об'єктивним методом оцінювання навчальних досягнень учнів, але й менш суворим порівняно з усним опитуванням.

Великою перевагою тестування над усним опитуванням є уніфікація вимог, застосування єдиного критерію і норм оцінки, економія часу учнів і вчителів.

Тести класифікують за такими критеріями: формою, складністю, методом перевірки (автоматизовані, паперові, комп'ютерні).

За формою тестові завдання (задачі) поділяються на:

- 1) завдання закритої форми із запропонованими відповідями, з котрих вибирають одну правильну;
- 2) завдання відкритої форми з вільно конструйованими відповідями.

Тестові завдання закритої форми розрізняються за принципом побудови відповіді. Найбільш поширеними вважають такі:

I. Альтернативні тестові завдання, що передбачають наявність двох варіантів відповіді типу "так – ні", "правильно-неправильно" тощо.

Наприклад:

Позначте правильний варіант відповіді, обвівши правильну букву.

Твердження, що гроші – це загальний еквівалент обміну товарів:

- а) правильне;
- б) неправильне.

II. Тестові завдання з множинним вибором, що передбачають принаймні три можливі відповіді (але не більше п'яти). Завдання такого типу доцільно використовувати в тих випадках, коли необхідно перевірити вміння правильно застосувати отримані знання.

Із запропонованих декількох відповідей таких тестових завдань правильною є лише одна.

Приклад: Позначте правильний варіант відповіді, обвівши правильну букву:

Потреби – це:

- а) усе, що нам потрібне;
- б) усі речі, що оточують нас у побуті;
- в) сформована необхідність у чомусь;
- г) те, що людина бажає придбати над усе.

III. Тестові завдання з множинним вибором правильних та правдоподібних відповідей.

Приклад: Позначте правильний варіант відповіді, обвівши правильну букву:

Яке з тверджень стосується ринкової економіки?

- а) виробничі ресурси належать індивідам, котрі ними розпоряджаються;
- б) спосіб використання ресурсів визначається взаємодією покупців і продавців на ринках;
- в) індивіди виходять зі своїх власних інтересів;
- г) асортимент продукції, що випускається, контролюють центральні органи управління

IV. Тестові завдання на відповідність (на асоціативні зв'язки) дають можливість продіагностувати знання фактів, взаємозв'язків між ними, знання термінології, визначень тощо.

Тестові завдання відкритої форми, що передбачають вільні відповіді учнів, є завданнями без запропонованих

варіантів відповідей і використовуються для виявлення знань учнями термінів, визначень, понять тощо.

Приклад: Доповніть визначення, вписавши одне слово у відповідному відмінку:

Попитом називають ту кількість товарів і послуг, яку хочуть і можуть придбати покупці за певного рівня цін на _____.

Тестові завдання за рівнем складності поділяють на чотири види: початковий, середній, достатній і високий.


Варіант тестового завдання може складатися, наприклад, з 12 запитань. Серед них: 6-ти запитань початкового, 3-х запитань середнього, 2-х запитань достатнього і одного запитання високого рівнів. При цьому учень може набрати максимально 24 бали. У такому випадку доцільно користуватися такою таблицею:

Оцінка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Бали	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-16	17-18	19-20	21-22	23-24

Використання комп'ютерної техніки в процесі контролю теоретичних знань учнів і навчальної діяльності на уроках основ підприємництва сприяє своєчасному надходженню в єдину інформаційну комп'ютерну базу всіх результатів контролю навчальних досягнень кожного учня, що забезпечує оперативний аналіз і прогнозування, а також можливість використання цієї інформації для коригування і управління процесом контролю.

Проте виявлено й деякі негативні сторони та недоліки застосування інформаційних технологій під час контролю знань школярів. Вони полягають у тому, що інколи учні, посиляючись на суб'єктивність оцінювання вчителем, вважають за краще мати справу з комп'ютером під час перевірки їх знань. Аналіз використання комп'ютера в процесі перевірки знань показав, що більшість доступних тестових програм для контролю має ряд недоліків: їх низька якість погіршує результати аналізу процесу контролю; непередбачене використання локальної мережі дає можливість несанкціонованої зміни результатів оцінювання. Крім того, деякі учні надають перевагу словесній оцінці учителя.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що ефективність контролю знань, умінь і навичок у процесі виконання творчого проекту залежить від організації діяльності учнів та запропонованих тем; оптимальності та адекватності використання форм перевірки роботи школярів (індивідуальної, парної, групової, фронтальної, комбінованої), оптимального добору та поєднання форм і методів контролю і самоконтролю (усного, письмового, графічного, практичного, тестового та ін.).



**Лекція 7. НАУКОВО-МЕТОДИЧНА
Й ПЕДАГОГІЧНА РОБОТА
ВЧИТЕЛЯ ОПД**

План

- 1. Підготовка вчителя до навчального року*
- 2. Підготовка вчителя до уроку*
- 3. Методика ознайомлення учнів з основними поняттями курсу*
- 4. Нові інформаційні технології навчання на уроках основ підприємництва*

1. Підготовка вчителя до навчального року

У підготовці вчителя до навчального року виділяють такі етапи:

1. Вивчення навчальної програми.
2. Перегляд навчальної і методичної літератури з основ підприємництва.

3. Складання календарно-тематичного плану.

Розглянемо їх.

Вивчення програми і пояснювальної записки.

У пояснювальній записці розкривається мета і завдання курсу, даються основні поради щодо організації і методики вивчення змісту програми.

Мета навчальної програми – навчання і виховання нового типу працівника, підприємця, здатного якісно і плідно працювати, проявляти ініціативу, винахідливість, заповзятливість, інколи ризикуючи.

Завдання курсу:

- поступове засвоєння учнями правових, організаційних, економічних, соціально-психологічних та інших знань, які складають основи підприємницької діяльності;

- формування таких якостей особистості, як працелюбність, ініціативність, винахідливість, відповідальна ставлення до праці та власності;

- розвиток економічного мислення, формування стійких професійних інтересів, необхідних при виборі майбутньої професії.

Навчальний план відображає структуру курсу, його основні розділи і теми, а також потрібну кількість годин на їх вивчення.

У програмі визначено основний обсяг знань і умінь, який повинні набути учні на уроках.

Вивчення посібників з основ підприємницької діяльності (менеджменту, маркетингу, підприємницького права, фінансів і кредиту, економічної теорії тощо). Вчитель переглядає і вивчає шкільні підручники, довідкову літературу та інші нові матеріали, які мають відношення до змісту навчального матеріалу.

Основними елементами вивчення і аналізу навчальних посібників є визначення:

– розділів та тем навчального посібника у вигляді їх назви;

– змісту теоретичних відомостей;

– змісту практичних завдань;

– змісту додатків;

– структури розділів, тем, параграфів.

Вивчення нових методичних матеріалів, статей у журналах і збірниках, які висвітлюють досвід, теоретичні та практичні питання змісту, організації і методики проведення занять з курсу "Основи підприємницької діяльності" в цілому та окремих розділів і тем програми. Основними для вчителя основ підприємництва можна вважати такі журнали: "Трудова і професійна підготовка в закладах освіти"; "Школа і производство"; "Школьный экономический журнал"; "Географія та економіка в школі"; "Освіта"; "Міжнародна освіта та кар'єра"; "Учительская газета"; "Рідна школа" та інші.

Завершальним етапом підготовки вчителя до навчального року (півріччя) є складання календарно-тематичного плану. Він включає в себе поурочну розбивку матеріалу з урахуванням відведеного на його вивчення часу. При цьому визначається тема, мета і тип кожного заняття на основі аналізу змісту програми.

Календарно-тематичний план найкраще відобразити у вигляді таблиці.

Таблиця

№ з/п	Дата	Тема уроку	Теоретичні відомості. Основні терміни і поняття	Практична робота	Наочність	Література
1	2	3	4	5	6	7

Календарно-тематичний план складається до початку навчального року (семестру) і затверджується директором школи (заступником директора школи з навчальної роботи).

2. Підготовка вчителя до уроку

У підготовці вчителя до уроку можна виділити організаційні й методичні заходи.

До організаційно-методичних заходів відносяться:

1. Робота з навчальною літературою.

Учитель переглядає матеріал шкільного підручника і орієнтується на нього, коли подає новий матеріал. Це потрібно з двох причин:

– у підручнику викладено мінімум матеріалу, що потрібний для опанування змістом навчальної програми;

– навчальний матеріал викладено на рівні, що відповідає загальному розвитку учнів.

Поряд з цим учитель повинен ознайомитися з навчальною літературою із суміжних предметів для встановлення міжпредметних зв'язків (історія, ОПД, математика, право-знавство, географія, біологія тощо).

Дуже важливо на цьому етапі ознайомитися з новою методичною літературою для вивчення і застосування у своїй роботі нових рекомендацій із побудови навчального процесу, виконання практичних робіт, розв'язання задач тощо.

2. Підготовка інструкційних карток, завдань для практичних занять.

Для організації і проведення практичних занять рекомендується використовувати різні навчальні посібники, а також конкретні ситуації і проблемні завдання зі спеціалізованих журналів ("Все про бухгалтерський облік", "Підприємництво в Україні", "Бізнес. Економіка. Право", "Галицькі контракти" тощо).

Важливо розробити повні інструкції щодо послідовності аналізу ситуацій, підказки і приклади розрахунків, а також запитання для перевірки вивченого матеріалу.

3. Підготовка наочних посібників і технічних засобів навчання.

Учитель відбирає і готує такі наочні посібники (схеми, плакати, відеофільми, рекламні ролики, слайди тощо), які сприяють кращому засвоєнню учнями навчального матеріалу. При цьому слід урахувати наявну технічну базу школи.

4. Аналіз системи уроків.

Система уроків – це така сукупність уроків з певної теми або розділів, при якій забезпечується дидактично обґрунтований взаємозв'язок між ними, що сприяє свідомому засвоєнню учнями навчального матеріалу і їхньому загальному розвитку, тобто система уроків сприяє виконанню навчально-виховних завдань.

Система створює в учителя загальну дидактичну картину, що стосується навчальної теми (або розділу), бо визначає типи уроків, зв'язки між ними, практичні роботи тощо.

Структура уроку з основ підприємницької діяльності подібна до інших занять навчання у школі. Вплив на вибір структури залежить від типу уроку (нова тема, практичне заняття, закріплення, формування вмінь і навичок тощо), але має певні особливості: доцільно вводити в структуру уроку елементи активізації, мотивації, інтелектуальні зарядки; практична частина направлена на розв'язання задач, вирішення проблемних завдань і конкретних ситуацій, проектну діяльність учнів.

Розглянемо особливості підготовки вчителя до проведення уроку у формі ділової гри.

1-й етап – підготовка учнів до участі в діловій грі:

- засвоєння необхідних знань, умінь і навичок.

2-й етап – моделювання гри, для цього виконуються завдання:

– визначення назви і змісту гри, формулювання навчальної проблеми, яку будуть вирішувати учасники гри;

– чітке формулювання загальнодидактичної мети і окремих цілей учасників гри;

– розробка сценарію гри, описі і моделювання конкретної ситуації;

– розробка загальних правил проведення гри, функцій гравців, критеріїв оцінки.

3-й етап – проведення гри (різна за інтервалом);

4-й етап – аналіз проведеної гри, оцінка її значення для підготовки майбутніх підприємців, аналіз результатів.

Приклади ділових ігор: "Ринкова активність" (Школа и производство. – 1994. – №3. – С. 18-20); "Фондова біржа" (Школа и производство. – 1994. – №2. – С. 16-18); "Випуск" (Платов В.Я. Деловые игры: разработка, организация и проведение. – М., 1991. – 198 с.); Прутченков А.С (Школа и производство. 1991. – № 10. – С. 60-62; 1993. – № 6. – С.64-65) тощо.

3. Методика ознайомлення учнів з основними поняттями курсу "Основи підприємницької діяльності"

Для забезпечення успішного засвоєння школярами знань про підприємницьку діяльність, від учителя особисто вимагається:

- знати зміст та значення економічних та ринкових понять та уявлень про ринкові відносини;

- бачити верхній рівень, до якого ці поняття повинні бути сформовані у школярів до моменту закінчення школи, та вміти враховувати можливості учнів у кожний конкретний період навчання;

- вміти правильно вибрати спосіб формування понять чи уявлень, методи чи прийоми, наочну демонстрацію;

- творчо підходити до вирішення завдань підготовки учнів до життя в умовах ринку.

З вище названого можна зробити висновок про особливу роль учителя праці у формуванні уявлень та ознайомленні з поняттями ринкової економіки школярів на етапі загально-трудової та профільної трудової підготовки.

Важливо також підібрати методи, що використовуються для підготовки школярів до підприємницької діяльності на цьому етапі. Вони повинні забезпечити:

1. Виконання спеціальних завдань (включення учнів в економічний аналіз праці та його результатів і контроль за раціональним використанням часу; розрахунок собівартості виробу та відпускну ціни товару тощо).

2. Розгляд конкретних виробничих ситуацій, що виникають у процесі продуктивної праці.

3. Ознайомлення учнів з організацією робочих місць, з автоматизацією виробництва і управління.

4. Формування в учнів уявлень про ринкову економіку та ознайомлення з поняттями нової економічної формації.

У процесі професійної підготовки з курсів, що орієнтовані на професії підприємництва, учитель повинен, з точки зору складових частин формування уявлень та понять про підприємницьку діяльність, виділити такі етапи при засвоєнні цих знань:

1. Значення поняття чи уявлення, яке формується. Для цього при визначенні мети уроку треба звернути увагу учнів на новий термін, що вивчається, показати його важливість для подальшої особистої діяльності як у процесі продуктивної праці, так і в повсякденному житті.

2. Зміст поняття.

Його слід подавати на вже засвоєному матеріалі, якщо потрібно, розкрити суть та дати визначення поняттю.

3. Вимоги до рівня засвоєння .

Наприклад, при вивченні поняття "управління" на першому етапі учням потрібно на простих прикладах (держава, підприємство, приватна фірма) показати, що всі ці об'єднання людей мають такі особливості:

а) ресурси (люди, кошти, матеріали, техніка тощо), за допомогою яких перетворюють інші ресурси для досягнення результатів;

б) залежність від зовнішнього середовища (політики, економічної ситуації, інших країн, підприємств тощо);

в) розподіл праці:

– за видом виконуваної роботи (токарити, фрезерувати, продавати, шити, тощо);

– поділ на виконавців та керівників (наприклад, токаря підпорядковується майстру зміни, майстер – начальнику цеха, керівник цеха – директору підприємства);

Але в майстра зміни може бути в підпорядкуванні кілька токарів, шліфувальників, наладчиків та інших робітників і для досягнення загальної мети (випуску продукції) потрібно управління. Тут слід провести паралель і показати, що після

створення власної справи у підприємця також виникає потреба керувати своїми підлеглими. Особливо це стосується малих підприємств, де частіше за все підприємець-засновник і менеджер – одна і та ж особа.

На другому етапі дається визначення поняття, тобто управління – це керівництво людьми для досягнення цілей фірми. Воно включає в себе:

1. Визначення загальної мети діяльності організації (фірми, підприємства тощо).

2. Визначення мети свого підрозділу.

3. Пошук оптимального шляху досягнення мети.

4. Контроль за результатами роботи.

5. Корекція роботи підрозділу.

6. Зацікавлення підлеглих у досягненні найкращих результатів. Треба виходити з аналізу змісту поняття чи уявлення, пізнавальних можливостей учнів різних класів, а також з урахуванням необхідного рівня сформованості цього поняття до моменту закінчення школи.

Важливо також відзначити, що при викладенні курсу "Основи підприємництва" для підготовки справжнього підприємця, професіонала у сфері малого бізнесу, крім теоретичної частини, потрібно:

- передбачити і достатню практичну підготовку (наприклад, праця у шкільному кооперативі, бізнес-центрі, практика на приватних підприємствах та широке залучення до виконання у школі замовлень підприємств, фірм та приватних осіб);

- слід ввести в навчальний процес елементи підприємницької діяльності, тобто пошуки нових технологій випуску виробів, розробки нових виробів та пошуку нових замовлень та покупців на вироблену продукцію;

- ввести (або розширити) застосування на практичних заняттях і в навчальних майстернях інформаційних технологій та комп'ютерів;

- вивчати досвід виготовлення конкурентоспроможної продукції окремими підприємцями, учителями в школах, ПТУ, технікумах тощо.

Для виконання цих завдань потрібна відповідна підготовка вчителя ОПД, його бажання зрозуміти задуми учнів та допомагати їм у втіленні цих ідей на практиці.

4. Нові інформаційні технології навчання на уроках основ підприємництва

Ефективність уроку ОПД й особливо уроків, на яких вводяться нові поняття, багато в чому залежить від використання засобів навчання. Правильне застосування наочності, дидактичного матеріалу, технічних засобів навчання і використання задач сприяє здійсненню принципів свідомості і міцності засвоєння знань учнями.

Використання засобів навчання має бути продидактоване змістом навчального матеріалу. Необхідність застосування кожного засобу навчання повинне бути обґрунтоване метою уроку, змістом матеріалу і підготовкою учнів.

Крім наочних посібників, широко поширені технічні засоби навчання – діафільми, відеофільми, комп'ютерні програми.

Серед названих останнім часом найбільш успішно розвиваються комп'ютерні засоби навчання. Вони дозволяють не тільки наочно продемонструвати і ввести нове поняття підприємницької діяльності, але й пробуджують пізнавальну активність учнів. Крім того, використання комп'ютера дозволяє застосувати на практиці знання, отримані на уроках ОПД.

Останнім часом у системі освіти України інтенсивно проводяться роботи з інтеграції телекомунікаційних мереж, науково- і навчально-методичного забезпечення, засновані на застосуванні сучасних інформаційних технологій.

Одним з важливих аспектів розробки є системний підхід до організації навчального процесу з використанням сучасних досягнень в галузі інформаційних технологій, що забезпечує створення загального інформаційного освітнього простору.

Особлива увага повинна приділятися впровадженню інформаційних технологій у процес викладання різних дисциплін, створенню інтерактивних підручників і курсів, розвитку дистанційної форми навчання.

Інформаційні технології в практиці підготовки бізнесменів є важливим методичним та інструментальним засобом, що змінює технологію навчання, і дозволяють занурити тих, хто вивчає підприємництво, у нове інформаційне середовище, розширюючи їхні пізнавальні можливості.

Створення і широке використання комп'ютерних мультимедійних підручників у щоденній шкільній практиці дозволить:

- істотно змінити процес викладання;
- за рахунок одержання практичного досвіду роботи з використанням інформаційних технологій підвищити рівень освіти;
- значно розширити можливості навчання, залучаючи всю розмаїтість форм, видів і можливостей надання теоретичної, практичної і довідкової інформації для досягнення цілі – найбільш якісного навчання.

Неодмінною умовою ефективного використання новітніх досягнень інформаційних технологій є:

- якісна методико-педагогічна база інформаційного наповнення навчальних курсів;
- оптимальні засоби доставки курсів;
- забезпечення зворотного зв'язку.

Якість інформаційного забезпечення комп'ютерних навчальних курсів повинна поєднуватися з простотою і легкістю підтримки їх в актуальному стані, що передбачає особливі вимоги на використовуване програмне середовище.

Використання комп'ютерних підручників припускає наявність дружніх і простих інтерфейсів для вчителя й учня, можливість простого доступу до електронних інформаційних та навчальних матеріалів.

Розробка комп'ютерних підручників повинна обов'язково базуватися на сучасних вітчизняних і зарубіжних теоретичних і практичних розробках і дослідженнях, а також на аналізі досвіду роботи провідних освітніх організацій.

РОЗДІЛ

2

ПРАКТИЧНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ РОБОТИ З КУРСУ "МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА"

Практичні роботи

- **Практична робота № 1**
Аналіз навчальної програми "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл."
- **Практична робота № 2**
Календарне робоче планування уроків з основ підприємницької діяльності
- **Практична робота № 3**
Вибір форм, методів та прийомів викладання основ підприємницької діяльності
- **Практична робота № 4**
Підготовка вчителя основ підприємництва до проведення уроків і складання план-конспекту
- **Практична робота № 5**
Зміст і аналіз заняття з основ підприємницької діяльності
- **Практична робота № 6.**
Розробка та підготовка екскурсії на приватне підприємство

Лабораторні роботи

- **Лабораторна робота № 1**
Аналіз навчальної літератури
з основ підприємницької діяльності
- **Лабораторна робота №2**
Аналіз науково-методичних журналів,
які використовує вчитель з основ
підприємницької діяльності
- **Лабораторна робота №3**
Методика підготовки та проведення
ділової гри
- **Лабораторна робота №4**
Механізм започаткування
власної справи
- **Лабораторна робота №5**
Методика підготовки та проведення
уроків з вирішенням задач
та проблемних ситуацій
- **Лабораторна робота №6**
Методика використання ТЗН
та наочності на уроці
з основ підприємницької
діяльності
- **Лабораторна робота №7**
Методика підготовки та проведення
контролю знань учнів

Загальні зауваження до виконання й оформлення лабораторно-практичних робіт

Завдання до лабораторно-практичних робіт

1. Ознайомитись з питаннями лабораторно-практичного заняття.
2. З'ясувати зміст, структуру, властивості основних понять теми, провести їх аналіз.
3. Виконати практичні завдання.

Порядок виконання лабораторно-практичної роботи

1. Записати тему і мету лабораторно-практичної роботи, зміст її виконання.
2. Ознайомитися з навчальною літературою і періодичними виданнями.
3. Письмово відповісти на питання теми.
4. Практично відпрацювати вміння.

Звіт про роботу

1. Тема, мета і завдання роботи.
2. Письмові відповіді на питання.
3. Фронтальне опитування за темою заняття.
4. Виконання практичних завдань за темою заняття.

Практична робота № 1

АНАЛІЗ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ "ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, 8 – 11 кл."

Мета: вивчити зміст навчальної програми;
набути практику проведення аналізу її змісту.

Завдання

1. Ознайомитись з пояснювальною запискою програми. Звернути увагу на мету та завдання курсу з основ підприємницької діяльності.
2. З'ясувати загальні принципи побудови програми з ОПД.
3. Ознайомитись з тематичними планами програми з ОПД.
4. Провести короткий аналіз змісту програми з ОПД.

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Ознайомитися зі змістом пояснювальної записки та тематичного плану. Дати короткі письмові відповіді на такі питання:
 - мета курсу;
 - завдання курсу;
 - основні розділи і теми курсу;
 - принцип побудови програми з ОПД.
3. Вивчити програму та дати короткі письмові відповіді на такі питання:
 - знання інших дисциплін потрібні вчителю для проведення курсу ОПД в школі;
 - зміст практичних та семінарських занять;
 - основні поняття та терміни курсу ОПД за розділами й темами.

Звіт

1. Письмовий аналіз програми за вказаними питаннями.
2. Письмові відповіді на контрольні питання.
3. Фронтальне обговорення чи співбесіда з викладачем за змістом програми після перевірки звіту.

Контрольні питання

1. Яка відмінність між варіантами програми ?
2. Якими темами (чи розділами) пропонуєте доповнити програму або які вважаєте зайвими (об'ємними) ?
3. Види та форми практичних занять до розділів (тем) програми.

Література

1. Програма : Основи підприємницької діяльності, 8-11 кл. / [упоряд. В. В. Дрижак, Д. О. Тхоржевський та ін.]. – К. : Освіта, 1993. – 92 с.
2. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. / під ред. Д. О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.

Практична робота № 2

КАЛЕНДАРНЕ РОБОЧЕ ПЛАНУВАННЯ УРОКІВ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: *набути практичних умінь складання календарно-тематичного плану.*

Завдання

1. Повторити теоретичний матеріал до планування уроків на рік (півріччя).
2. Скласти календарно-тематичний робочий план (див. таблицю) на рік (півріччя).

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Повторити матеріал про складання календарно-тематичного плану.
3. Вивчити розділи програми, до яких буде складатися календарно-тематичний робочий план.
4. Зробити поурочну розбивку матеріалу із врахуванням відведеного на його вивчення час. Визначити тему, мету і тип кожного заняття на основі аналізу змісту програми.
5. Скласти календарно-тематичний робочий план на рік (півріччя).

Звіт

1. Складений календарно-тематичний робочий план.
2. Обговорення календарно-тематичного плану із викладачем.

Література

1. Програма : Основи підприємницької діяльності, 8-11 кл. / [упоряд. В. В. Дрижак, Д. О. Тхоржевський та ін.]. – К. : Освіта, 1993. – 92 с.
2. Основи підприємницької діяльності. Навчальний посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.
3. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки : навч. посіб. / О. В. Аксьонова. – К. : КНЕУ, 1998. – 280 с.
4. Дидактика современной школы / Под ред. В.А. Онищука. – К.: Радянська школа, 1987. – 351 с.
5. Тхоржевський Д.О. Методика трудового та професійного навчання / Д. О. Тхоржевський. – К. : РННЦ "Дініт", 2000. – 248 с.

Таблиця

№ з/п	Дата	Тема уроку	Теоретичні відомості. Основні терміни і поняття	Практична робота	Наочність	Літ-ра

Практична робота № 3

ВИБІР ФОРМ, МЕТОДІВ ТА ПРИЙОМІВ РОБОТИ НА УРОКАХ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: відпрацювати вміння та навички самостійного вибору форм і методів трудового навчання та виховання учнів 5-7-х класів.

Завдання

1. Дібрати доцільні форми та методи навчання для тем, що запропоновані викладачем.

Порядок виконання роботи

1. Ознайомитись з метою та завданням виконання практичної роботи.

2. Опрацювати тему "Методи традиційного навчання".

3. Опрацювати тему "Методи активізації навчання".

4. Опрацювати тему "Форми організації навчального процесу".

5. Викласти письмово сценарій фрагменту уроку за темою, що запропонована викладачем, використовуючи вибрані методи та форми навчання.

6. Підготуватись до короткого виступу за своїми темами.

Звіт

1. Письмові фрагменти занять із дібраними формами та методами навчання.

2. Письмове обґрунтування застосованих форм і методів навчання.

Література

1. Матеріали лекцій курсу "Методика викладання "Основ підприємницької діяльності".

2. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки : навч. посіб. / О. В. Аксьонова. – К. : КНЕУ, 1998. – 280 с.

3. Гушулей Й. М. Загальна методика викладання економіки : проб. навч. посіб. / Й. М. Гушулей, І. М. Вітенко. – Тернопіль : Астон, 2004. – 108 с.

4. Дидактика современной школы / Под ред. В.А. Онищука. – К.: Радянська школа, 1987. – 351 с.

5. Основи підприємницької діяльності. Навчальний посібник. / За ред. Д.О. Тхоржевського – К., 1995. – 244 с.

6. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.] – К., Освіта, 1993. – 92 с.

7. Тхоржевський Д.О. Методика трудового та професійного навчання / Д. О. Тхоржевський. – К.: РНЦ "Дініт", 2000. – 248 с.

Практична робота № 4

ПІДГОТОВКА ВЧИТЕЛЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ПРОВЕДЕННЯ УРОКІВ. СКЛАДАННЯ ПЛАН-КОНСПЕКТУ

Мета: *набути практичних умінь, необхідних для підготовки до уроків і складанні плану-конспекту.*

Завдання

1. Ознайомитися з календарно-тематичним планом і визначити місце даного заняття в системі занять з теми.
2. Провести підготовчу роботу до заняття і скласти план-конспект.

Порядок виконання роботи

1. Ознайомитись з завданням, метою його виконання та літературою.
2. Користуючись календарно-тематичним планом визначити місце заняття в системі підготовки вчителя праці.
3. Визначити тему, мету, зміст, підібрати матеріал для заняття, уточнити зв'язок поточної теми з попередньою.
4. Вивчити матеріал, який необхідно повідомити учням на занятті. Відмітити нові поняття, виділити нові практичні вміння і навички підприємницької діяльності.
5. Визначити структуру заняття, етапи та методику проведення.

6. Розробити зміст і методику теоретичної частини заняття.
7. Розробити зміст і методику практичної частини заняття.
8. Розробити зміст і форми пауз мотивації і активізації навчальної діяльності.
9. Визначити час кожного етапу проведення заняття.
10. Скласти план-конспект заняття.

Звіт

Складений план-конспект заняття з трудового навчання.

Література

1. Матеріали лекцій курсу "Методика викладання "Основ підприємницької діяльності".
2. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
3. Гушулей Й.М., Вітенко І.М. Загальна методика викладання ОПД: Пробний навч. посіб. – Тернопіль: Астон, 2004. – 108 с.
4. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. / під ред. Д.О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.
5. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8-11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.] – К., Освіта, 1993. – 92с.
6. Тхоржевський Д.О. Методика трудового та професійного навчання / Д. О. Тхоржевський. – К.: РННЦ "Дініт", 2000. – 248 с.

Практична робота № 5

ЗМІСТ І АНАЛІЗ ЗАНЯТТЯ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: *набути практичних умінь, необхідних для проведення фрагментів уроків основ підприємницької діяльності, їх аналізу та самоаналізу.*

Завдання

1. Проаналізувати власний урок і уроки інших студентів.

Порядок виконання роботи

1. Користуючись планом-конспектом уроку основ підприємництва подати фрагмент уроку перед студентами групи, заздалегідь підготувавши необхідні наочні посібники, роздатковий матеріал тощо.

2. Проаналізувати кожний етап з поданого фрагменту уроку, користуючись схемою аналізу заняття. Визначити рівень діяльності вчителя, користуючись таблицею 1.

3. Здійснити самоаналіз проведеного фрагменту уроку.

4. Оцінити заняття й подати пропозиції щодо підвищення ефективності уроку і діяльності вчителя.

Таблиця 1

<i>Етап і завдання</i>	<i>Критерії оцінювання виконаного дидактичного завдання етапу. Рівень діяльності вчителя</i>
<i>1 етап. Організаційний Підготовка учнів до початку роботи</i>	<i>Низький рівень.</i> Оргмомент затягнутий; більшість учнів не зразу включилися до роботи. <i>Середній рівень.</i> Оргмомент короткочасний; деяка частина учнів не зразу включилася до роботи. <i>Оптимальний рівень.</i> Оргмомент короткочасний; учні швидко почали навчальну діяльність.

<i>Етап і завдання</i>	<i>Критерії оцінювання виконаного дидактичного завдання етапу. Рівень діяльності вчителя</i>
<p><i>II етап.</i> <i>Перевірка знань учнів.</i> Перевірка знань, умінь і навичок учнів; виявлення недоліків і причин їх виникнення</p>	<p><i>Низький рівень.</i> Перевірка знань поверхвова; запитання репродуктивного характеру; учитель не рецензує відповіді; колектив класу не бере участі в доповненнях відповідей товаришів; оцінки учнів не обґрунтовуються, основна частина учнів пасивна.</p> <p><i>Середній рівень.</i> Перевірка знань за рахунок формулювання питань продуктивного характеру; рецензування вчителем відповідей із зазначення позитивного і негативного; заохочення колективу класу до доповнень відповідей; аргументоване оцінювання знань учнів; більшість школярів активні.</p> <p><i>Оптимальний рівень.</i> Глибока перевірка знань і вмінь; формулювання запитань продуктивного характеру; творення проблемних ситуацій, аналіз учителем відповідей; формування у школярів інтересу до предмету; учні активні.</p>
<p><i>III етап.</i> <i>Підготовка до засвоєння нового навчального матеріалу.</i> Підготовка учнів до виду діяльності, який буде домінувати при засвоєнні нового матеріалу, формування мотивації попередньої діяльності</p>	<p><i>Низький рівень.</i> Мета оголошена поверхово, без привернення до неї уваги школярів; відсутня вказівка на важливість її досягнення; більшість учнів пасивна.</p> <p><i>Середній рівень.</i> Мета оголошена чітко, обґрунтована важливість її досягнення для учнів; більшість учнів активна.</p> <p><i>Оптимальний рівень.</i> Учням пропонується запитання, відповіді на які призводять до розуміння значення мети заняття; всі учні проявляють активність.</p>
<p><i>IV етап.</i> <i>Засвоєння знань.</i> Сформулювати в учнів поняття про вивчені факти, явища, процеси, їхньої суть, зв'язки; виділити головне, провести аналіз</p>	<p><i>Низький рівень.</i> Відсутня опора на раніше вивчений матеріал, досвід учнів; відсутність наочності; викладання матеріалу монотонне; не використовуються засоби активізації діяльності учнів; більшість учнів пасивна.</p>

<i>Етап і завдання</i>	<i>Критерії оцінювання виконаного дидактичного завдання етапу. Рівень діяльності вчителя</i>
	<p><i>Середній рівень.</i> При викладанні матеріалу є опора на попередні знання і досвід школярів; використовується наочність; викладання матеріалу монотонне, не виділені основні положення; більшість учнів активно засвоїли матеріал.</p> <p><i>Оптимальний рівень.</i> Учитель при викладанні нового матеріалу опирається на попередні знання і досвід учнів, уміло використовує наочність, створює проблемні ситуації; викладання учителя емоційний; до виділення основних положень нового матеріалу залучаються учні.</p>
<p><i>V етап.</i> <i>Перевірка розуміння учнями нового матеріалу.</i> З'ясувати рівень усвідомленості засвоєння учнями нового матеріалу; усунути виявлені недоліки і прийняти рішення про перехід до наступного етапу</p>	<p><i>Низький рівень.</i> Використання вчителем тільки репродуктивних запитань, потрібних для роботи пам'яті; клас не залучається до доповнень відповідей товаришів.</p> <p><i>Середній рівень.</i> Використання вчителем запитань продуктивного характеру. Заохочення класу до доповнень відповідей товаришів; ліквідація програми у знаннях при поясненні вчителя.</p> <p><i>Оптимальний рівень.</i> Використання вчителем запитань, потрібних для розумової активності учнів, заохочення класу до доповнень і оцінювання відповідей товаришів; прогалини в знаннях ліквідуються за допомогою класу.</p>
<p><i>VI етап.</i> <i>Інструктування учнів.</i> Формування в учнів знання про мету, зміст, характер, організацію і прийом виконання практичної роботи</p>	<p><i>Низький рівень.</i> Поверховий опис учителем мети і характеру роботи; коротке пояснення застосування теоретичних знань для вирішення практичних задач; відсутність опори на учнівський досвід; відсутність указівок на засоби здійснення самоконтролю.</p> <p><i>Середній рівень.</i> Докладне пояснення мети і характеру подальшої роботи; пояснення теоретичних положень для втілення в практичну роботу, постійне звернення до класу; визначення та пояснення школярам засобів здійснення самоконтролю.</p>

<i>Етап і завдання</i>	<i>Критерії оцінювання виконаного дидактичного завдання етапу. Рівень діяльності вчителя</i>
	<i>Оптимальний рівень.</i> Докладне пояснення вчителем мети і характеру подальшої роботи; спонукання учнів до самостійного пошуку шляхів вирішення практичних завдань на основі здобутих теоретичних відомостей; націлювання школярів на здійснення самоконтролю. У роботі є чітке визначення засобів її виконання, дана вказівка на можливі труднощі.
<i>VII етап.</i> <i>Виконання практичної роботи.</i> Формувати в учнів практичні уміння і навички на основі одержаних знань	<i>Низький рівень.</i> Розв'язання практичних завдань контролюється несистематично; не пояснюється причина їх помилок, коректування здійснюється шляхом показу правильного вирішення. <i>Середній рівень.</i> Розв'язання практичних завдань контролюється систематично; учитель пояснює причину помилок і шляхи подолання; коректування здійснюється шляхом з'ясування причин помилок і виконання самоконтролю. <i>Оптимальний рівень.</i> Розв'язання практичних завдань контролюється систематично шляхом постановки запитань проблемного характеру, учитель вимагає самостійного визначення причин помилок і спонукає до пошуку шляхів їх подолання з опорою на самоконтроль.
<i>VIII етап.</i> <i>Підведення підсумків.</i> Формування в учнів адекватної оцінки діяльності під час роботи	<i>Низький рівень.</i> Відсутність аналізу успішності оволодіння учнями знаннями, вміннями, навичками; оцінювання роботи школярів без аргументації. <i>Середній рівень.</i> Аналіз типових помилок учнів, визначення шляхів їх подолання; аргументована оцінка роботи кожного учня. <i>Оптимальний рівень.</i> Учитель коротко й повно аналізує успішність оволодіння знаннями, вміннями та навичками, залучає до аналізу клас; підводить учнів до визначення шляхів подолання та попередження помилок і труднощів; аргументовано оцінює роботу кожного учня, заохочуючи до цього клас.

Порядок аналізу заняття

1. Оцінюється правильність вибору дидактичної мети.
2. Визначається основний етап заняття та встановлюється його тип. Характеризується відповідність типу заняття поставленій меті.
3. Характеризується ступінь використання методів навчання на кожному з етапів заняття і рівень вирішення завдань кожного етапу.
4. Дається відповідь на запитання "Що допомагало, а що заважало досягненню дидактичної мети заняття?".
5. Дається оцінка заняття: „досягнуто”, „частково досягнуто” або „не досягнуто поставленої мети”.
6. Наводяться конкретні пропозиції щодо підвищення ефективності уроку.

Порядок самоаналізу заняття

1. Дати коротку характеристику класу, в якому проводяться уроки.
2. Назвати тему й мету заняття, указати ступінь складності теми.
3. Назвати тип заняття й охарактеризувати його основний етап. Показати ступінь успішності виконання основного етапу.
4. Обґрунтувати, чому саме ці методи були використані на кожному з етапів заняття.
5. Коротка характеристика досягнень і труднощів. Указати їх причини.
6. Намітити шляхи подолання недоліків з опорою на позитивні моменти діяльності в майбутньому.

Контрольні запитання

1. Наведіть критерії оцінювання діяльності вчителя основ підприємництва.
2. Обґрунтуйте причини невдач проведення занять з основ підприємницької діяльності.

Література

1. Матеріали лекцій курсу "Методика викладання "Основ підприємницької діяльності".
2. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки / О.В. Аксьонова. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.

3. Гушулей Й.М., Вітенко І.М. Загальна методика викладання ОПД : пробний навч. пос. / Й. М. Гушулей, І. М. Вітенко. – Тернопіль: Астон, 2004. – 108 с.

4. Дидактика современной школы / Под ред. В.А. Онищука. – К.: Радянська школа, 1987. – 351 с.

5. Основи підприємницької діяльності : навчальний посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського – К., 1995. – 244 с.

6. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.] – К.: Освіта, 1993.

7. Тхоржевський Д.О. Методика трудового та професійного навчання / Д.О. Тхоржевський. – К.: РНЦ "Дініт", 2000. – 248 с.

Практична робота № 6

РОЗРОБКА ТА ПІДГОТОВКА ЕКСКУРСІЇ НА ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО

Мета: *Набути практичних умінь розробляти план екскурсії.*

Завдання

1. Ознайомитися з об'єктом майбутньої екскурсії.
2. Вибрати об'єкт екскурсії відповідно до певної теми програми "Основи підприємницької діяльності" та провести його детальний аналіз.
3. Скласти розгорнутий план екскурсії.

Порядок виконання роботи

1. Ознайомитися з методикою організації та проведення екскурсії.
2. Визначившись з об'єктом проведення екскурсії, відповідно до вибраного розділу програми визначити тему і мету екскурсії.
3. Розписати підготовчий етап екскурсії.
4. Розробити завдання для учнів за змістом екскурсії.
5. Скласти план-конспект проведення екскурсії.

Звіт

Розписати підготовчий етап екскурсії.

Скласти розгорнений план екскурсії, розглянувши такі питання:

1. Назва підприємства та галузь виробництва.
2. Дата проведення екскурсії.
3. Тема екскурсії.
4. Мета екскурсії.
5. Індивідуальні завдання для учнів.
6. Вступний інструктаж на початку екскурсії, у приміщенні школи та перед входом на об'єкт.
7. Розповідь про розвиток та досягнення підприємства за роки його існування.
8. Послідовність огляду об'єкту екскурсії, з відзначенням того, на що повинні звернути увагу учні.
9. Підведення підсумків екскурсії.

Література

1. Поліщук Г. Екскурсійний метод навчання / Г. Поліщук // Рідна школа. – 2004. – №9. – С. 58 – 60.
2. Про проведення навчальних екскурсій та навчальної практики учнів загальноосвітніх навчальних закладів: Постанова М-ва освіти і науки Укр. №1/9–97 від 7.03.01 // Директор школи. – 2001. – №14(158). – С. 7 – 8.
3. Мальований Ю. Форми навчання у школі / Ю. Мальований. – К.: Вища школа. – 1992. – 187 с.
4. Тхоржевський Д.О. Методика трудового та професійного навчання. Частина II. Загальні засади методики трудового навчання / Д.О. Тхоржевський. – К.: РНЦ "ДІНІТ", 2000. – 186 с.

Лабораторна робота № 1

АНАЛІЗ НАВЧАЛЬНОЇ ЛІТЕРАТУРИ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Мета: проаналізувати структуру і зміст навчальних посібників, які використовує вчитель з основ підприємницької діяльності.

Завдання

1. Ознайомитись з навчальним посібником (підручником). Звернути увагу на анотацію та вступ.
2. З'ясувати зміст та структуру навчального посібника (підручника).
3. Провести короткий аналіз підручника (навчального посібника).

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Проаналізувати навчальний посібник і дати короткі письмові відповіді на питання:
 - розділи та теми навчального посібника у вигляді їх назви;
 - зміст теоретичних відомостей;
 - зміст практичних завдань;
 - зміст додатків;
 - структура розділів, тем, параграфів.

Звіт

1. Письмовий аналіз підручника за вказаними питаннями.
2. Усна доповідь чи співбесіда з викладачем за змістом навчального посібника після перевірки звіту.

Література

1. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.]. – К.: Освіта, 1993. – 92 с.

2. Основи підприємницької діяльності : навчальний посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського – К., 1995. – 244 с.

3. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки / О.В. Аксьонова. – К.: КНЕУ, 1998. – 280 с.

4. Абчук В.А. 250 занимательных задач по менеджменту и маркетингу / В.А. Абчук. – М. : Вита-Пресс, 1998. – 160 с.

5. Абчук В.А. Путь к успеху или Курс бизнеса : учебное пособие / В.А. Абчук. – СПб, 1998.

6. Абчук В.А. Задачник по экономике: 300 бизнес-шансов / В.А. Абчук. – М., 1996.

7. Самоукин А.И. Сборник задач по бизнесу: тесты и задачи с ответами и решениями / А.И. Самоукин. – М.: Новая школа, 1995. – 112 с.

8. Корлючева Ю.Н. Деловые игры по экономике : пособие для учителя / Ю.Н. Корлючева, М.Л. Ларионова. – М., 1996.

9. Волков Н.В. Сто страниц о бизнесе. – М., 1997.

10. Ермошенко Н.Н. Словарь-справочник предпринимателя / Н.Н. Ермошенко, Н.Н. Скворцов. – К. : УкрИНТЭИ, 1993. – 168 с.

Навчальний посібник може бути вибраний студентом самостійно, але обов'язково узгоджений з викладачем.

Лабораторна робота № 2

АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ЖУРНАЛІВ, ЯКІ ВИКОРИСТОВУЄ ВЧИТЕЛЬ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: *набути практичних умінь аналізу науково-методичних журналів; навчитися складати короткі тематичні повідомлення з питань курсу "Основи підприємницької діяльності".*

Завдання

1. Скласти коротке повідомлення (на 10-12 хв.) за рекомендованою викладачем темою на основі аналізу і узагальнення зібраного матеріалу.

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Вивчити матеріали періодичних видань рекомендовані викладачем.
3. Вибрати тему, скласти план повідомлення й узгодити його з викладачем.
4. Написати повідомлення та виконати необхідну додаткову роботу (скласти схеми, таблиці, рисунки та інші наочні посібники, підготувати роздатковий матеріал).

Звіт

Виступ чи співбесіда з викладачем за темою повідомлення після перевірки звіту.

Теми індивідуальних повідомлень

1. Економічна освіта й виховання в історії школи.
2. Методика проведення занять з основ менеджменту.
3. Методика проведення занять з основ маркетингу.
4. Методика проведення занять з організації бухгалтерського обліку.
5. Методика проведення занять з організаційно-правових основ підприємницької діяльності.
6. Методика проведення занять з економічних основ підприємницької діяльності.
7. Методика проведення занять з фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності.
8. Методика проведення заняття з теми.

Тема може бути вибрана самостійно, але обов'язково узгоджена з викладачем.

Потрібний матеріал можна також знайти в інших періодичних виданнях ("Бібліотека", "Психологія та педагогіка", "Економіка України", "Вопросы экономики", "Освіта", "Міжнародна освіта та кар'єра", "Учительська газета", "Рідна школа" та інших).

Лабораторна робота № 3

МЕТОДИКА ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ ДІЛОВОЇ ГРИ

Мета: *набути практичних умінь організації і проведення ділової гри.*

Завдання

1. Ознайомитись із структурою ділової гри, методикою її підготовки.
2. Підготувати та провести ділову гру.

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Ознайомитися з рекомендованою літературою та дати короткі письмові відповіді на питання:
 - мета і завдання ділової гри;
 - структура та етапи проведення ділової гри;
 - матеріал для ділової гри;
 - аналіз результатів ділової гри;
 - місце ділової гри в навчально-виховному процесі.
3. Підготуватися до проведення ділової гри та записати:
 - назву гри;
 - мету гри;
 - склад учасників;
 - правила гри;
 - етапи та зміст гри;
 - критерії оцінювання учасників гри.

Звіт

1. Письмове оформлення ділової гри.
2. Проведення ділової гри у групі.

Література

1. Дрижак В.В. Ділові ігри як засіб активізації пізнавальної діяльності учнів у процесі вивчення основ підприємництва / В.В. Дрижак // Трудова підготовка в закладах освіти. – 1997. – № 3. – С. 10–12.

2. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл. [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін. – К., Освіта, 1993. – 92 с.
3. Основи підприємницької діяльності : навч. посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.
4. Журнал "Школа и производство".
5. Журнал "Трудова підготовка в закладах освіти".

Лабораторна робота № 4

МЕХАНІЗМ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Мета: ознайомлення і практичне відпрацювання вмінь започаткувати власну справу (вибір виду і форми діяльності, підготовка документації тощо).

Завдання

1. Ознайомитись із структурою ділової гри, методикою її підготовки.
2. Підготувати та провести ділову гру.

Порядок виконання роботи

1. Заповнення бланку етапів створення власної справи.
2. Обговорення етапів створення власної справи.

План проведення обговорення

Значна частина старшокласників планує після закінчення загальноосвітнього закладу "розпочати власну справу". При цьому значна кількість учнів 10–11-х класів вважає, що для цього не обов'язково потрібно мати спеціальні професійні знання і вміння. Щоб переконати учнів у хибності цієї думки, вчитель може запропонувати їм таке завдання: потрібно проранжувати протягом 15 хвилин 15 етапів фінансового розрахунку майбутньої діяльності в тій послідовності, якої потрібно дотримуватися, плануючи створення приватного виробництва (фірми). Етапи такої діяльності в довільному порядку наведені в таблиці.

Учні на свій розсуд повинні записати ранги відповідним видам діяльності (перший стовпчик), присвоюючи №1 тому виду

діяльності, котрий, на їхню думку, повинен очолити ланцюжок кроків від 1 до 15. Потім оголошується думка експертів з цього приводу (другий стовпчик, який під час ранжування учнями ще не заповнений). До третього стовпчика записують абсолютну різницю між цифрами в першому і другому стовпчиках по кожному рядку. Так, якщо в першому стовпчику стояла цифра 7, а в другому – 9, то в третій стовпчик записується цифра 2. Потім числа третього стовпчика підсумовуються. Сума балів у третьому стовпчику (відхилення до 25 балів) вказує на те, що учень має уявлення, як провести фінансовий розрахунок "своєї справи", відхилення понад 25 балів вказує на необхідність професійної підготовки.

Таблиця 1

Основні етапи фінансового розрахунку для створення фірми

Етапи	Ранг		
	Учня (1)	Експерта (2)	Різниця (3)
Визначення величини недостатніх засобів		7	
Сума затрат для заснування фірми		3	
Величина погашення боргів (поетапно)		11	
Розрахунок майбутніх прибутків		12	
Визначення елементів затрат		1	
Сума затрат діяльності на етапах проекту заснування		4	
Розрахунок майбутніх прибутків		10	
Вартість затрат (за елементами)		2	
Виплата дивідендів		13	
Рішення про відкриття (невідкриття) фірми		15	
Підрахунок вільних власних засобів		5	
Підсумки роботи фірми за проектом		14	
Розрахунок майбутніх затрат на випуск і збут		6	
Знаходження шляхів залучення необхідних засобів		8	
Підрахунок найменших затрат на обслуговування боргових зобов'язань		9	

Література

Сасова И.А. Педагогические технологии социально-экономической подготовки школьников / И.А. Сасова // Образование и рынок. – 1998. – №1. – С. 23-26.

Лабораторна робота № 5

МЕТОДИКА ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ УРОКІВ З РОЗВ'ЯЗУВАННЯМ ЗАДАЧ ТА ПРОБЛЕМНИХ СИТУАЦІЙ

Мета: навчитися складати задачі та ставити проблемні ситуації при проведенні уроків з основ підприємницької діяльності.

Завдання

1. Ознайомитися з методикою складання задач і проблемних ситуацій та їх розв'язування.
2. Підготувати задачу (проблемну ситуацію) та провести фрагмент уроку з їх використанням.

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи, зміст її виконання.
2. Вивчити тему програми, за якою буде складатися задача (проблемна ситуація).
3. Підготувати та провести розв'язування задачі (проблемною ситуації) у групі.

Звіт

1. Письмове оформлення задачі (проблемної ситуації) і шляху її розв'язування.
2. Проведення елементу заняття з розв'язуванням задачі (проблемної ситуації) у групі (6–8 хв.)
3. Письмові відповіді на контрольні питання.

Контрольні питання

1. Доцільність використання задач і постановки проблемних ситуацій.
2. Етапи підготовки до вирішення проблемних ситуацій.

Література

1. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.] – К.: Освіта, 1993. – 92 с.
2. Основи підприємницької діяльності. Навчальний посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.
3. Тхоржевский Д. А. Проблемное обучение на уроках трудового обучения / Д. А. Тхоржевський, В. Г. Гетта. – Минск : Высш. шк., 1986. – 124 с.

Лабораторна робота № 6

МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ ТЗН ТА НАОЧНОСТІ НА УРОЦІ З ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: *набути практичних умінь використання ТЗН та наочності на уроках з ОПД.*

Завдання

1. Повторити теоретичний матеріал з підготовки та проведення контролю знань.
2. Підготувати та провести перевірку знань.

Порядок виконання роботи

1. Записати тему та мету лабораторної роботи.
2. За навчально-методичною літературою ознайомитись із видами наочних посібників. Законспектувати їх класифікацію.
3. Обрати тему уроку основ підприємництва із власного календарно-тематичного плану та підібрати до неї необхідні наочні посібники.
4. Виконати ескіз власного наочного посібника до обраної теми (плакат, креслення, схему, стенд, діафільм, відеофільм, слайди (Power Point), модель, макет тощо) на аркуші формату А4.
5. Підготувати письмові методичні вказівки щодо використання розробленого наочного посібника на уроці основ підприємницької діяльності.

Звіт

1. Графічне (електронне) оформлення наочності.
2. Проведення етапу уроку з використанням розробленої наочності у групі (5–7 хв.)
3. Письмові відповіді на контрольні питання.

Контрольні питання

1. Які існують види наочності? Які критерії її класифікації?

2. Яка різниця між застосуванням наочності на уроках з основ підприємницької діяльності та інших предметів (фізики, хімії, математики)?

3. У чому полягає важливість застосування наочності на уроках основ підприємництва?

4. Охарактеризуйте особливості методики використання наочних посібників під час уроку основ підприємництва?

Література

1. Волкова Н.П. Педагогіка : посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н.П. Волкова . – К. : Видавничий центр "Академія", 2001. – 237 с.

2. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования / Полат Е.С., Бухаркина М.Ю., Моисеева М.Ю., Петров А.Е. – М.: Академия, 2001. – 272 с.

Лабораторна робота № 7

МЕТОДИКА ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ УЧНІВ

Мета: *набути практичних умінь складати питання для попереднього, поточного і заключного контролю знань учнів; навчитися складати тести, картки-завдання.*

Завдання

1. Повторити теоретичний матеріал з підготовки та проведення контролю знань.

2. Підготувати та провести перевірку знань.

Порядок виконання роботи

1. Записати зміст виконання роботи.

2. Вивчити розділ (тему) програми, за якою буде проводитися контроль та перевірка знань.

3. Підготувати та провести один із видів контролю за розділом (темою) програми.

Звіт

1. Письмове оформлення завдання до перевірки знань учнів.
2. Проведення контролю знань у групі (5–7 хв.)
3. Письмові відповіді на контрольні питання.

Контрольні питання

1. Види контролю знань учнів.
2. Мета контролю та перевірки.
3. Правила підбору питань до тестових завдань та інших видів перевірки знань.

Література

1. Матеріали лекцій курсу "Методика викладання "Основ підприємницької діяльності".
2. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки / О.В. Аксьонова. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
3. Гушулей Й. М. Загальна методика викладання економіки : проб. навч. посіб. / Й. М. Гушулей, І. М. Вітенко. – Тернопіль : Астон, 2004. – 108 с.
4. Програма "Основи підприємницької діяльності, 8 – 11 кл." [упоряд. В.В. Дрижак, Д.О. Тхоржевський та ін.] – К.: Освіта, 1993. – 92 с.
5. Основи підприємницької діяльності : навчальний посібник / За ред. Д.О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.

ДОДАТКИ

- **Додаток А**
Програма для студентів "Методика викладання основ підприємництва"
- **Додаток Б**
Програма самостійної роботи студентів.
Методика викладання курсу "Основи підприємництва"
- **Додаток В**
Програма з курсу "Основи підприємницької діяльності" для 8-11 класів
- **Додаток Д**
Зміст лабораторних робіт з проектування підприємницької діяльності
- **Додаток Е**
Змагання "Турнір бізнесменів"
- **Додаток Ж**
Плани-конспекти уроків

ДОДАТОК А

МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА **Програма для студентів спеціальності** **"ТРУДОВЕ НАВЧАННЯ ТА ОСНОВИ** **ПІДПРИЄМНИЦТВА"**

ПОЯСНЮВАЛЬНА **ЗАПИСКА**

Мета і завдання навчальної дисципліни. Дати знання про особливості профілю трудового навчання з основ підприємницької діяльності в старших класах загальноосвітньої школи. Створити чіткі уявлення про характер та зміст роботи вчителя з організації, планування і дидактичного забезпечення занять. Сформувати вміння готуватися до занять і проводити заняття з окремих тем навчального предмета.

Предмет навчальної дисципліни. Зміст, принципи і методи навчання менеджменту як профілю трудового навчання учнів старших класів загальноосвітньої школи. Умови формування підприємницьких здібностей учнів старших класів.

Основний зміст дисципліни. Основи підприємницької діяльності як профіль трудового навчання у старших класах загальноосвітньої школи. Навчальна мета і завдання курсу. Особливості формування структури і змісту навчального матеріалу, принципи їх побудови.

Мета, завдання та зміст профільної трудової та професійної підготовки учнів 10-12 класів.

Планування занять. Розробка в процесі підготовки до занять необхідного дидактичного забезпечення і оснащення, вибір раціональних форм, методів та прийомів побудови навчального процесу. Зміст практичних робіт учнів. Облік та оцінка знань і вмінь учнів. Методика проведення занять з окремих тем курсу. Забезпечення професійної орієнтації учнів на сфері підприємницької діяльності. Забезпечення міжпредметних зв'язків з іншими дисциплінами.

Оцінювання навчальних досягнень учнів з основ підприємницької діяльності за 12-бальною шкалою. Позашкільні

заняття. Профорієнтація та профконсультація в процесі вивчення курсу "Основи підприємницької діяльності".

Науково-методичні основи шкільних програм з трудового навчання. Особливості методики проведення занять за окремими темами програми "Основи підприємницької діяльності". Методика формування основних понять підприємництва. Методика формування вмінь підприємницької діяльності.

ЗНАТИ

Предмет і завдання курсу в системі фахової підготовки вчителів трудового навчання й основ підприємництва. Міжпредметні зв'язки курсу. Методи наукових досліджень. Загальноосвітні завдання предмету "Основи підприємницької діяльності" на сучасному етапі. Зміст шкільних підручників, навчально-методичних посібників і науково-методичних журналів. Процес та методи формування понять, умінь та навичок підприємницької діяльності. Принципи навчання підприємництва. Організаційні форми курсу. Методи навчання підприємництва. Критерії оцінювання навчальних досягнень з предмету. Особливості позакласної та позашкільної роботи з "Основа підприємницької діяльності". Зміст профорієнтаційної роботи вчителя основ підприємництва.

УМІТИ

Аналізувати зміст навчальних програм з "Основа підприємницької діяльності". Формувати знання, уміння та навички з підприємництва. Підбирати форми та методи навчання учнів підприємницької діяльності. Розробляти поточне та перспективне тематичне планування уроків. Готуватися до різноманітних типів уроків, складати плани-конспекти. Здійснювати психолого-педагогічний та методичний аналіз уроків підприємництва. Розробляти і підбирати практичні завдання, задачі, конкретні та проблемні ситуації, тематику проектів до тем шкільної програми.

На вивчення даного курсу розраховано 108 академічних годин, з них 28 годин лекційних, 28 годин лабораторних занять, 28 годин практичних занять і 24 годин на самостійне опрацювання.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН КУРСУ

№	Теми курсу	Кількість годин	
		Лекцій	Лабор.- практ.
1	Предмет і завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва"	4	10
2	Організаційні форми і принципи навчання підприємництва	4	8
3	Традиційні методи навчання основ підприємницької діяльності	4	8
4	Активні методи навчання основ підприємницької діяльності	4	10
5	Активні методи навчання. Проектування	4	4
6	Оцінювання навчальних досягнень учнів з основ підприємництва	4	4
7	Науково-методична і педагогічна робота вчителя ОПД	4	12
Всього		28	56

ПРОГРАМА КУРСУ

1. Предмет і завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва"

1. Поняття "підприємництво" і "підприємець". Підприємництво як вид професійної діяльності.

2. Мета і зміст підготовки учнів до ведення підприємницької діяльності. Навчальна програма "Основи підприємницької діяльності" для учнів 8-11 класів.

3. "Методика викладання основ підприємництва" як навчальний предмет.

4. Методи педагогічного дослідження при викладанні курсу "Основи підприємницької діяльності".

2. Організаційні форми і принципи навчання підприємництва

1. Характеристика принципів навчання основ підприємництва.

2. Типи і структура уроків з "Основ підприємницької діяльності".

3. Підготовка вчителя до занять. Аналіз навчальної і методичної літератури.

4. Підготовка і проведення практичних занять і екскурсій.

5. Роль учителя в підготовці майбутніх підприємців. Виховна робота вчителя при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності". Вивчення особистісних якостей учнів: мета і засоби.

3. Традиційні методи навчання основ підприємницької діяльності

1. Поняття про методи навчання.

2. Методи викладання навчального матеріалу.

3. Підготовка і проведення практичних занять і екскурсій.

4. Методи самостійної роботи учнів.

4. Активні методи навчання основ підприємницької діяльності

1. Розвивальне навчання. Поняття активних методів навчання.

2. Проблемне навчання і методи дослідження в процесі вивчення ОПД.

3. Метод конкретних ситуацій.

4. Сутність та класифікація ділових ігор.

5. Експеримент, моделювання й інші емпіричні навчальні методи в курсі ОПД.

5. Активні методи навчання. Проектування

1. Проектний метод навчання як педагогічна технологія.

2. Метод проектів: сутність та класифікація.

3. Етапи виконання проекту.

4. Дидактичні вимоги до використання методу проектів.

6. Оцінювання навчальних досягнень учнів з основ підприємництва

1. Діагностування та оцінювання навчальних досягнень учнів.
2. Принципи діагностування й контролю.
3. Критерії оцінювання учнів з ОПД.
4. Види і форми контролю. Тестування.

7. Науково-методична і педагогічна робота вчителя ОПД

1. Підготовка вчителя до навчального року.
2. Підготовка вчителя до уроку.
3. Методика ознайомлення учнів з основними поняттями курсу (на прикладі понять "підприємство" і "бізнес").
4. Нові інформаційні технології навчання на уроках основ підприємництва.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Охарактеризуйте розвиток поняття "підприємство".
2. Дайте характеристику поняттю "підприємець". Порівняйте з поняттям "бізнесмен".
3. назвіть сучасні визначення понять "підприємець" і "підприємство". Класифікація підприємців.
4. Визначте ознаки підприємницької діяльності.
5. Назвіть основні характерні риси підприємця.
6. Перерахуйте мету, завдання і зміст підготовки учнів до ведення підприємницької діяльності.
7. Дайте характеристику основному змісту навчальної програми "Основи підприємницької діяльності" для учнів 8-11 класів.
8. Визначте принципи побудови навчальної програми "Основи підприємницької діяльності" для учнів 8-11 класів.
9. Назвіть об'єкт, предмет і основні завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва".

10. Охарактеризуйте теоретичні й практичні методи педагогічного дослідження при викладанні курсу "Основи підприємницької діяльності".
11. Охарактеризуйте методи дослідження успішності та доступності навчального матеріалу при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності".
12. Дайте загальну характеристику принципів навчання основ підприємництва.
13. Охарактеризуйте принцип науковості навчання при викладанні курсу основ підприємництва.
14. Охарактеризуйте принцип доступності навчання й урахування індивідуальних особливостей учнів при викладанні курсу основ підприємництва.
15. Охарактеризуйте принцип систематичності та послідовності навчання при викладанні курсу основ підприємництва.
16. Охарактеризуйте принцип свідомості й активності учнів у навчанні при викладанні курсу основ підприємництва.
17. Охарактеризуйте принцип наочності навчання при викладанні курсу основ підприємництва. Назвіть види наочності.
18. Охарактеризуйте принцип зв'язку теорії з практикою у навчанні при викладанні курсу основ підприємництва.
19. Охарактеризуйте принцип міцності засвоєння знань, умінь і навичок при викладанні курсу основ підприємництва.
20. Охарактеризуйте принцип єдності навчання і виховання при викладанні курсу основ підприємництва.
21. Назвіть типи і структуру уроків з "Основ підприємницької діяльності".
22. Назвіть етапи підготовка вчителя основ підприємництва до навчального року.
23. Перерахуйте організаційно-методичні заходи при підготовці вчителя до уроку з основ підприємницької діяльності.
24. Назвіть етапи аналізу навчальної і методичної літератури вчителем основ підприємництва.
25. Охарактеризуйте суть виховної роботи вчителя при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності".
26. Дайте характеристику меті та засобам при вивченні особистісних якостей учнів на уроках підприємництва.
27. Назвіть основні критерії оцінювання діяльності вчителя основ підприємництва при проведенні уроку.

28. Охарактеризуйте етапи аналізу і самоаналізу уроку з основ підприємництва.
29. Дайте порівняльну характеристику методам викладання навчального матеріалу (розповідь, пояснення, бесіда).
30. Дайте характеристику методам викладання навчального матеріалу (лекція, її елементи).
31. Охарактеризуйте методи викладання навчального матеріалу (семінар, ілюстрування).
32. Наведіть приклади проведення практичних занять.
33. Назвіть етапи організації, проведення та підведення підсумків екскурсій з основ підприємницької діяльності.
34. Охарактеризуйте роботу учнів з навчальною та довідковою літературою.
35. Обґрунтуйте важливість розв'язування задач на уроках основ підприємницької діяльності.
36. Опишіть експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи.
37. Визначте особливості розвивального навчання.
38. Визначте особливості активних методів навчання.
39. Обґрунтуйте важливість проблемного навчання у процесі вивчення основ підприємницької діяльності.
40. Перерахуйте типи проблемних ситуацій, наведіть приклади.
41. Перерахуйте умови створення проблемних ситуацій.
42. Опишіть рівні проблемного навчання.
43. Визначте сутність методу конкретних ситуацій у процесі вивчення основ підприємницької діяльності. Наведіть приклад.
44. Дайте характеристику діловій грі.
45. Охарактеризуйте основні етапи підготовки і проведення ділової гри.
46. Дайте характеристику особливостям роботи над окремими етапами проекту на уроках основ підприємницької діяльності.
47. Перерахуйте дидактичні вимоги до використання методу проектів.
48. Назвіть суть, мету й елементи діагностування навчальних досягнень учнів.
49. Назвіть суть, мету й елементи контролю знань учнів.

50. Охарактеризуйте принципи діагностування і контролю (плановість і систематичність, спрощеність і доступність, економічність і раціональність, гласність і об'єктивність, справедливість і принциповість, індивідуальність і диференційованість, тематичність і послідовність).
51. Обґрунтуйте критерії оцінювання учнів з ОПД (початковий, середній, достатній, високий).
52. Охарактеризуйте педагогічне тестування.

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ДОПОВІДЕЙ ТА РЕФЕРАТІВ

1. Сучасний розвиток підприємництва.
2. Психологічні особливості підприємця.
3. Підприємницька ідея: методи пошуку і мотивація.
4. Порівняльна характеристика підприємця і бізнесмена.
5. Порівняльна характеристика підприємця і менеджера.
6. Принципи побудови навчальних програм.
7. Вивчення основ підприємництва в Україні.
8. Принципи навчання основ підприємництва.
9. Учитель основ підприємництва: яким йому бути?
10. Виховання в учнів підприємливості.
11. Мотивація старшокласників при виборі підприємницьких професій.
12. Дидактичні вимоги до використання методу проектів.
13. Дидактичні вимоги до використання проблемних ситуацій.
14. Педагогічне тестування на уроках основ підприємництва.
15. Нові інформаційні технології навчання на уроках основ підприємництва.
16. Підготовка підприємців у провідних країнах світу.
17. Особливості підприємницької діяльності в інших країнах світу.
18. Проблеми й перспективи розвитку підприємництва в Україні.
19. Вплив малого і середнього підприємництва на рівень економічного розвитку країни.
20. Міжпредметні зв'язки основ підприємництва з іншими шкільними предметами.

ПИТАННЯ ДО ЕКЗАМЕНУ

1. Історія розвитку понять "підприємництво" і "підприємець".
2. Сучасне означення "підприємець" і "підприємництво". Класифікація підприємців.
3. Ознаки підприємницької діяльності.
4. Характерні риси підприємця.
5. Мета, завдання і зміст підготовки учнів до ведення підприємницької діяльності.
6. Навчальна програма "Основи підприємницької діяльності" для учнів 8-11 класів. Принципи побудови.
7. Навчальна програма "Основи підприємницької діяльності" для учнів 8-11 класів. Основний зміст програми.
8. Об'єкт, предмет і основні завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва".
9. Теоретичні і практичні методи педагогічного дослідження при викладанні курсу "Основи підприємницької діяльності".
10. Методи дослідження успішності та доступності навчального матеріалу при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності".
11. Поняття дидактичних принципів. Загальна характеристика принципів навчання основ підприємництва.
12. Характеристика принципу науковості навчання при викладанні курсу основ підприємництва.
13. Характеристика принципу доступності навчання й урахування індивідуальних особливостей учнів при викладанні курсу основ підприємництва.
14. Характеристика принципу систематичності та послідовності навчання при викладанні курсу основ підприємництва.
15. Характеристика принципу свідомості й активності учнів у навчанні при викладанні курсу основ підприємництва.
16. Характеристика принципу наочності навчання при викладанні курсу основ підприємництва. Види наочності.
17. Характеристика принципу зв'язку теорії з практикою в навчанні при викладанні курсу основ підприємництва.
18. Характеристика принципу міцності засвоєння знань, умінь і навичок при викладанні курсу основ підприємництва.

19. Характеристика принципу єдності навчання і виховання при викладанні курсу основ підприємництва.
20. Типи і структура уроків з "Основ підприємницької діяльності".
21. Підготовка вчителя основ підприємництва до навчального року. Складання календарно-тематичного плану.
22. Підготовка вчителя основ підприємництва до навчального року. Аналіз навчальної літератури.
23. Організаційно-методичні заходи при підготовці вчителя до уроку з основ підприємницької діяльності.
24. Підготовка вчителя основ підприємництва до уроку. Аналіз методичної літератури.
25. Підготовка вчителя основ підприємництва до уроку. Система і структура уроків.
26. Виховна робота вчителя при вивченні курсу "Основи підприємницької діяльності".
27. Вивчення особистісних якостей учнів на уроках підприємництва: мета і засоби.
28. Критерії оцінки діяльності вчителя основ підприємництва при проведенні уроку.
29. Порядок аналізу і самоаналізу уроку з основ підприємництва.
30. Поняття про методи і прийоми навчання.
31. Методи викладання навчального матеріалу (розповідь, пояснення, бесіда). Дидактичні вимоги до їх застосування.
32. Методи викладання навчального матеріалу (лекція, її елементи). Дидактичні вимоги до проведення.
33. Методи викладання навчального матеріалу (семінар, ілюстрування). Дидактичні вимоги до їх застосування.
34. Підготовка і проведення практичних занять.
35. Етапи організації, проведення та підведення підсумків екскурсій з основ підприємницької діяльності.
36. Методи самостійної роботи учнів. Робота з навчальною та довідковою літературою.
37. Методи самостійної роботи учнів. Розв'язування задач на уроках основ підприємницької діяльності.
38. Експерименти, моделювання й інші емпіричні навчальні методи.
39. Особливості розвивального навчання.
40. Поняття активних методів навчання. Їх класифікація.
41. Проблемне навчання у процесі вивчення основ підприємницької діяльності. Типи проблемних ситуацій.

42. Проблемне навчання у процесі вивчення основ підприємницької діяльності. Умови створення проблемних ситуацій.
43. Проблемне навчання у процесі вивчення основ підприємницької діяльності. Рівні проблемного навчання.
44. Метод конкретних ситуацій у процесі вивчення основ підприємницької діяльності.
45. Сутність та класифікація ділових ігор.
46. Основні етапи підготовки і проведення ділової гри.
47. Підготовка вчителя до проведення ділової гри
48. Проектний метод навчання як педагогічна технологія. Сутність, характеристика, причини відродження.
49. Метод проєктів: сутність та класифікація.
50. Етапи виконання проєкту на уроках основ підприємницької діяльності.
51. Методичні особливості роботи над окремими етапами проєкту на уроках основ підприємницької діяльності.
52. Дидактичні вимоги до використання методу проєктів.
53. Діагностування навчальних досягнень учнів. Суть, мета, елементи діагностування.
54. Контроль і оцінювання навчальних досягнень учнів. Суть, мета, компоненти і функції контролю.
55. Принципи діагностування і контролю (плановість і систематичність, спрощеність і доступність, економічність і раціональність, гласність і об'єктивність, справедливість і принциповість, індивідуальність і диференційованість, тематичність і послідовність).
56. Критерії оцінювання учнів з ОПД (початковий, середній, достатній, високий).
57. Традиційні види (поточний, тематичний, заключний), форми (індивідуальний, груповий, фронтальний) і методи контролю (усний, письмовий, практичний, програмований, самоконтроль тощо).
58. Педагогічне тестування. Класифікація. Переваги і недоліки. Правила підбору питань до тестових завдань.
59. Методика ознайомлення учнів з основними поняттями курсу (на прикладі понять "підприємництво" і "бізнес").
60. Нові інформаційні технології навчання на уроках основ підприємництва.

**Програма самостійної роботи
для студентів ІІФ спеціалізації
"ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА"**

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

№	Теми курсу	Кількість годин
1	Предмет і завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва"	3
2	Організаційні форми і принципи навчання підприємництва	4
3	Традиційні методи навчання основ підприємницької діяльності	3
4	Активні методи навчання основ підприємницької діяльності	5
5	Активні методи навчання. Проектування	4
6	Оцінювання навчальних досягнень учнів з основ підприємництва	4
7	Науково-методична і педагогічна робота вчителя ОПД	5
<i>Всього</i>		<i>24</i>

**ПРОГРАМА З КУРСУ
"ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ"
ДЛЯ 8-11 КЛАСІВ**

Програму "Основи підприємницької діяльності, 8–11 кл." упорядкували викладачі Київського державного університету Українського державного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова та Чернігівського педінституту *В.В Дрижак*; канд. юрид. наук, доц. *В.Ф. Кузнецова*; канд. екон. наук, доц. *І.Л. Петрова*; доктор юр. наук, проф. *О.А. Підпригора*; доктор пед. наук, проф. *Д.О. Тхоржевський*; канд. екон. наук, доц. *З.С. Черняк*; канд. екон. наук, доц. *В.А. Фере*.

**ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.
8–11 КЛАСИ**

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Докорінні зміни в політичній, економічній та соціальній сферах життя вимагають якісного поліпшення існуючої системи трудової підготовки учнів загальноосвітніх шкіл. Ринкова економіка потребує виховання нового типу працівника підприємця, здатного якісно й плідно працювати, проявляти ініціативу, винахідливість, заповзятливість, інколи навіть ризик. Формування особистості такого працівника слід починати ще в школі, і неабияка роль у цьому належить трудовому навчанню.

З цією метою розроблено програму для середньої загальноосвітньої школи "Основи підприємницької діяльності".

Завдання курсу:

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

– формування таких якостей особистості, як працелюбність, ініціативність, винахідливість, відповідальне ставлення до праці та власності;

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

Програма передбачає три варіанти:

Варіант 1 – для шкільного навчального плану, де в 8–11-х класах на трудове навчання відводиться по 2 год. на тиждень.

Варіант 2 – для того ж навчального плану, коли курс вивчається лише в 10–11-х класах.

Варіант 3 – для навчальних планів з 6-годинним тижневим навантаженням в 10–11-х класах.

Перший варіант програми передбачає поступове засвоєння учнями даного курсу в повному обсязі. Згідно з другим варіантом запропонований курс вивчається в скороченому вигляді, тобто засвоюються тільки основні положення. Третім варіантом програми передбачено однакову кількість годин на теоретичні та практичні заняття. При цьому учні більш детально розглядають кожну тему, розбирають конкретні ситуації, приклади. Викладання даного курсу зорієнтовано на одну з підприємницьких професій. Кожний варіант програми передбачає екскурсії та практичну підприємницьку діяльність. На це відводиться 120 годин, передбачених на трудову навчально-виробничу практику. Практична підприємницька діяльність учнів проводиться в шкільному кооперативі, на малому підприємстві, в комерційному центрі тощо. Місце її проведення залежить від наявності об'єкта підприємницької діяльності в тому регіоні, де знаходиться школа.

Заняття проводяться в лекційній формі, у вигляді семінарських та практичних занять, дискусій, ділових ігор, тощо. Під час викладання курсу слід урахувати ті зміни, які відбуваються в суспільстві. Програму необхідно доповнювати новими законами, що стосується підприємницької діяльності, а також актуальними темами.

Учителю надається право вносити корективи, зміни й доповнення щодо послідовності вивчення окремих тем і розділів.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

№ з/п	Розділи	Кількість годин								
		Варіант 1			Варіант 2			Варіант 3		
		всього	теорет.	практ.	всього	теорет.	практ.	всього	теорет.	практ.
	Вступ	1	1	–	1	1	–	1	1	–
1	Організаційно-правові основи підприємницької діяльності	45	30	15	22	14	8	58	38	20
2	Економічні основи підприємницької діяльності	58	38	20	31	19	12	74	48	26
3	Фінансово-кредитне забезпечення підприємницької діяльності	38	24	14	18	10	8	50	32	18
4	Бухгалтерський облік у підприємницькій діяльності	40	24	16	22	12	10	56	36	20
5	Техніко-організаційне забезпечення підприємництва	38	24	14	20	12	8	54	34	20
6	Соціально-психологічні основи підприємницької діяльності	42	26	16	22	14	8	55	35	20
7	Екскурсії та практична підприємницька діяльність	130	–	130	120	–	120	180	–	180
Разом:		392	167	225	256	82	174	528	224	304

ПРОГРАМА

ВСТУП. Мета та завдання курсу. Зміст, структура та специфіка занять. Значення вивчення основ підприємництва на сучасному етапі розвитку суспільства.

1. Організаційно-правові основи підприємницької діяльності

1.1. Поняття та види підприємницької діяльності. Право громадян України на об'єднання та підприємницьку діяльність. Поняття підприємницької діяльності та її ознаки. Види підприємницької діяльності:

а) підприємницька діяльність, яка здійснюється державними підприємствами;

б) підприємницька діяльність, яку можуть здійснювати суб'єкти за дозволом державних органів управління;

в) вільна підприємницька діяльність.

Загальні вимоги до підприємницької діяльності. Соціальна відповідальність підприємця. Законодавство України про підприємницьку діяльність. Закони України "Про власність", "Про підприємництво", "Про підприємство", "Про господарські товариства", "Про зовнішньоекономічну діяльність" та ін.

1.2. Вибір виду підприємницької діяльності та її організаційно-правової форми. Право громадян України на вибір роду занять і виду підприємницької діяльності:

а) право і дієздатність громадян;

б) природні нахили громадян до тієї чи іншої діяльності;

в) метод можливості вибору;

г) попит на працю і послуги підприємця;

д) інші фактори.

Вибір форми підприємницької діяльності. Фактори, що зумовлюють вибір організаційно-правової форми підприємництва:

- а) вид підприємницької діяльності;
- б) форми власності;
- в) межі відповідальності за результати господарської діяльності;
- г) інші фактори.

Організаційно правові форми підприємницької діяльності:

- а) індивідуальна трудова діяльність (трудові господарства, селянські фермерські господарства);
- б) господарські товариства (аукціон, товариства з додатковою, обмеженою, повною відповідальністю, комерційні товариства);
- в) фондові біржі тощо.

1.3. Умови заснування підприємства та початок підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємницької діяльності (громадяни України, іноземні громадяни, юридичні особи всіх форм власності).

Установча документація та порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності. Органи, що проводять державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Свідоцтво про державну реєстрацію та його правове значення.

Набуття підприємством статусу юридичної особи. Перереєстрація та скасування державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, їх правовий захист.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

1.1. Види підприємницької діяльності.

Законодавство України про підприємницьку діяльність.

1.2. Фактори, які впливають на вибір роду занять і виду підприємницької діяльності.

Фактори, що зумовлюють вибір форми підприємницької діяльності. Форми підприємницької діяльності.

1.3. Умови заснування підприємства.

2. Економічні основи підприємницької діяльності

2.1. Місце та роль підприємства в ринковій економіці.

Підприємство в ринковому середовищі. Співвідношення між господарською діяльністю та підприємництвом.

Економічні передумови підприємництва. Різниця між поняттями "підприємництво" і "бізнес". Різниця між бізнесом і спекуляцією. Мета і завдання підприємництва. Функції підприємця і підприємницький дохід.

Підприємництво і ризик. Ризик підприємця. Розумний ризик. Способи зменшення підприємницького ризику.

Складові підприємницької діяльності. Мотивація підприємницької діяльності. Умови, необхідні для розвитку підприємництва.

2.2. Менеджмент у підприємницькій діяльності. Загальні відомості про менеджмент. Поняття організації і процесу управління. Значення комунікації для забезпечення процесу управління. Поняття про менеджмент та його роль у підприємницькій діяльності. Основні функції та риси менеджера.

Історія розвитку менеджменту. Різноманітність існуючих теорій менеджменту.

Поняття про економічне мислення. Значення економічного мислення для розробки стратегії розвитку підприємства.

Аналіз економічної ситуації та її джерел – основа прийняття управлінських рішень. Характеристика форм управління. Функціональне управління і його значення. Методи управління в системі менеджменту.

Роль ділових ігор у вирішенні завдань управління та підвищенні кваліфікації керівників різних рівнів управління.

2.3. Маркетинг у підприємницькій діяльності. Поняття маркетингу. Мета та завдання маркетингу, його значення в підприємницькій діяльності. Історія розвитку маркетингу.

Процес маркетингової діяльності. Аналіз ринку. Види ринків. Вивчення ринкових можливостей. Вибір цільових ринків. Поняття попиту і пропозиції. Вивчення споживача. Процес прийняття рішення про покупку.

Поняття про товар. Основні види класифікації товарів. Оцінка споживчих властивостей товарів. Стратегія розробки нових товарів. Підхід до стилів життєвого циклу товарів. Сегментування ринку. Позиціювання товарів на ринку.

Вивчення конкурентів. Оцінка конкурентоспроможності власних товарів.

Цінова політика. Ціноутворення на різних типах ринків. Залежність ціни від попиту та пропозиції.

Рекламна політика. Суть, функції, основні види, принципи розробки реклами.

Поняття про сервіс: суть, функції, види сервісних послуг, принципи організації.

Методи збуту товарів.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

2.1. Мета та завдання підприємництва. Оцінка ризику підприємницької угоди. Різниця між бізнесом і спекуляцією. Умови, необхідні для розвитку підприємництва.

2.2. Поняття менеджменту та його роль у підприємницькій діяльності.

Значення економічного мислення для успішного розвитку підприємництва. Поняття про процес управління. Основні функції та риси менеджера.

2.3. Поняття маркетингу та його роль у підприємницькій діяльності. Поняття про ринок. Поняття про товар. Цінова політика в умовах ринку. Реклама та сервісні послуги.

3. Фінансово-кредитне забезпечення підприємницької діяльності

3.1. Фінанси і фінансова система. Поняття про фінанси: суть, зміст, функції та їх значення. Схема фінансових відносин в економіці. Фінансові відносини між державою, підприємством і населенням.

Фінансовий ринок. Різні види грошових коштів. Цінні папери: акції, облігації, сертифікати, чеки, векселі. Фондові біржі та їх діяльність.

Формування фінансової системи України. Держбюджет та його виконання. Бюджетна система України. Податки, платежі. Види податків.

3.2. Кредит і кредитна система. Кредитна система України. Банки як основний об'єкт у структурі фінансово-кредитної діяльності. Роль та функції банків. Види банків. Банківська система.

Кредит і депозит, позичковий і депозитний відсоток. Кредитування підприємницької діяльності.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

3.1. Поняття про фінанси та їх значення. Види коштів. Цінні папери. Бюджетна система України. Прибуток, податки, платежі.

3.2. Кредитна система України.

Роль, функції та види банків. Кредитування підприємницької діяльності.

4. Бухгалтерський облік у підприємницькій діяльності

4.1. Суть бухгалтерського обліку і його теоретичні основи. Об'єкти і завдання бухгалтерського обліку (Б.О.). Основні елементи методу Б.О. Бухгалтерський баланс.

Бухгалтерські рахунки. Подвійний запис. План рахунків Б.О. Оцінка, калькуляція, інвентаризація. Техніка і форми Б.О.

4.2. Організація бухгалтерського обліку

Облік грошових коштів. Облік праці та заробітної плати. Облік основних засобів (фондів).

Облік виробничих запасів.

Облік витрат на виробництво і калькуляція собівартості продукції.

Облік готової продукції та її реалізації.

Облік фондів, позичок і фінансово-кредитних операцій.

Облік розрахунків.

Бухгалтерська звітність, її склад і значення.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

4.1. Поняття бухгалтерського обліку. Техніка і форми Б. О.

4.2. Організація бухгалтерського обліку. Бухгалтерська звітність.

5. Техніко-організаційні основи підприємницької діяльності

5.1. Діловодство в підприємницькій діяльності. Поняття діловодства. Види документів та їх класифікація: службові, організаційно-розпорядчі, документи щодо особового складу, з фінансово розрахункових операцій, угоди, контракти, документи щодо постачання і збуту тощо.

Бланки і форми документів. Техніка та правила складання документів. Стандартизація й уніфікація документів. Контроль за виконанням документів. Організація документо-обігу та листування.

5.2. Використання електронно-обчислювальних машин (ЕОМ) у підприємницькій діяльності. Статистика та контроль за допомогою ЕОМ. Моделювання та вирішення завдань

управління за допомогою ЕОМ. Інформаційні системи. Електронна пошта. Вибір типу ЕОМ для конкретного виду діяльності.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

5.1. Види документів та їх класифікація.

Техніка та правила складання документів. Організація документообігу та листування.

5.2. Статистика, контроль, моделювання. Інформаційні системи. Вибір типу ЕОМ для конкретного виду діяльності.

6. Соціально-психологічні основи підприємницької діяльності

6.1. Становлення трудового колективу. Поняття про особистість підприємця.

Соціально-психологічні вимоги до сучасного підприємця: заповзятливість, інтелектуальність, винахідливість, діловитість, практичність, соціально-професійна мобільність.

Фактори, які впливають на розвиток особистості підприємця.

Поняття підприємницького колективу.

Структура та соціально-психологічний клімат підприємницького колективу.

Способи створення і розвитку зрілого підприємницького колективу.

6.2. Основи ділових взаємин у підприємстві. Взаємини в підприємницькому колективі між керівником та підлеглими, між співробітниками. Взаємини з партнерами та конкурентами.

Порядок ведення ділової бесіди. Види ділових бесід та їх особливості. Обставини, які впливають на характер бесіди.

Прийняття рішень з різних питань: організаційних, технологічних, постачальних, соціальних. Індивідуальні й колективні рішення.

Поведінка в конфліктній ситуації. Причини виникнення конфліктних ситуацій.

Порядок ведення телефонних переговорів. Елементи службової розмови.

6.3. Моральність та етика підприємництва. Моральність підприємництва. Поняття про чесний бізнес. Підприємницька таємниця. Правила порядності в підприємстві.

Аспекти професійної етики підприємця: зовнішній вигляд, культура робочого місця, культура поведінки та спілкування.

Етичні правила та принципи розвитку комунікативних здібностей підприємця: постановка голосу, техніка мови, культура публічного виступу, вміння слухати співрозмовника тощо.

Орієнтовна тематика семінарських та практичних занять

6.1. Поняття особистості підприємця.

Поняття підприємницького колективу.

6.2. Взаємини в процесі підприємницької діяльності. Порядок ведення ділової бесіди. Порядок прийняття рішень. Попередження конфліктної ситуації. Порядок ведення телефонних переговорів.

6.3. Правила порядності в підприємстві.

Аспекти професійної етики.

Розвиток комунікативних здібностей підприємця.

7. Експерсії та практична підприємницька діяльність

ЗМІСТ ЛАБОРАТОРНИХ РОБІТ З ПРОЕКТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лабораторна робота № 1

Знайомство з процедурою написання типового бізнес-плану. Опис продукції (послуги) і вивчення ринку

Мета: *ознайомитись з процедурою написання типового бізнес-плану, основними питаннями розділів "Опис продукції (послуги)" і "План маркетингу"*

Теоретичні питання

1. Значення бізнес-планування в розвитку власної справи.
2. Структура бізнес-плану.
3. Етапи розробки бізнес-плану.

Практичні завдання

1. Сформулювати бізнес-ідею.
2. Визначити вид і сфери реалізації бізнес-проекту.
3. Написання розділу "Опис продукції (послуги)" за такими питаннями:
 - функціональне призначення продукції (послуг);
 - характерні особливості продукції (послуги), переваги;
 - вартість;
 - технологічність;
 - універсальність;
 - стадія розвитку продукту (послуги) – ідея, ескіз, робочий проект, прототип, дослідна партія, масове виробництво;
 - вимоги до контролю якості;
 - вимоги до підготовки споживачів;
 - гарантійне й сервісне обслуговування;
 - можливості подальшого розвитку.

Типові помилки при написання даного розділу

- не показані переваги продукту (послуги);
- не показані споживчі якості (чого шукають споживачі), причини зацікавленості в товарі;
- не показаний сервіс.

4. Написання розділу "План маркетингу" за такими питаннями:

частина 1 – оцінка ринку збуту:

- розміри ринку і тенденції його розвитку;
- специфічні особливості ринку (наприклад, складність доступу до операцій на ринку);
- тип споживачів (доходи, вік, стать, соціальне положення тощо), їх думка про товар (послугу).

частина 2 – форми і рівень конкуренції:

- перелік найбільших виробників аналогічного товару;
- рівень цін та якість товарів фірм-конкурентів, умови реалізації;
- приблизні обсяги реалізації та прибуток фірм-конкурентів;
- думки і наміри покупців щодо продукції (послуг) конкурентів.

частина 3 – стратегія маркетингу:

- шляхи реалізації товару (послуги);
- визначення ціни на свій товар (послугу);
- організація реклами та приблизні витрати на неї;
- можливі напрямки збільшення збуту і за рахунок чого (збільшення географії продаж, репутація, нові форми заохочення, удосконалення товару тощо).

Типові помилки при написання даного розділу

- оцінювання сегменту ринку;
- неправильне оцінювання конкурентів;
- не враховані інтереси споживачів.

Звіт

1. Вибір продукції (послуги) для вашого бізнесу.
2. Визначити назву власної фірми (товарний знак, емблему, бренд, рекламний салоган тощо).
3. Вивчення ринку продукції (послуг, робіт).
4. Написання розділів "Опис продукції (послуги)" і "План маркетингу".

Лабораторна робота № 2
Відображення виробничих та управлінських процесів
у бізнес-плані

Мета: ознайомитися і проаналізувати виробничу (комерційну, фінансову) діяльність майбутнього (діючого) підприємства, підібрати організаційну структуру.

Теоретичні питання

1. Організаційна структура фірми (підприємства).
2. Кваліфікаційна характеристика спеціаліста (фахівця).
3. Вимоги до робітничих спеціальностей.

Практичні завдання

1. Написання розділу "Організаційний план" за питаннями:
 - перелік структур фірми, з якими підприємець збирається організовувати свою діяльність;
 - кваліфікаційні вимоги до спеціалістів і робітників;
 - рівень заробітної плати відповідно до посади;
 - шляхи пошуку відповідних спеціалістів, можливості навчання й перепідготовки.

Типові помилки

- організаційна структура не відповідає напрямку діяльності;
 - кваліфікаційні характеристики робітників і спеціалістів не відповідають посадам;
 - не показані шляхи залучення робітників і спеціалістів, можливості їх професійного зростання.
2. Написання розділу "План виробництва" за такими питаннями:
 - розрахунок кількості продукції (послуг, робіт) (1-й рік – щомісячно, 2-й, 3-й – щоквартально);
 - розрахункова потреба у виробничих потужностях;
 - джерела закупівлі сировини, матеріалів, комплектуючих; вимоги до постачальників, шляхи їх пошуку;
 - потрібні запаси сировини, матеріалів, комплектуючих.

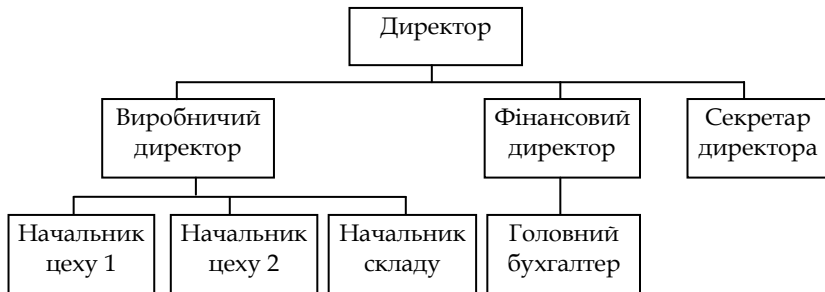
Типові помилки при написання розділу

- невідповідність обладнання технологічному процесу виробництва продукції (виконання робіт, послуг);
 - необґрунтовані запаси сировини потребам виробництва;
 - занижена (завищена) кількість обладнання.
3. Деталізувати план рекламної компанії (вид реклами, етап виробництва, вартість).

Звіт

1. Відобразити структуру виробництва.

Наприклад:



Заповнити таблицю:

№ з/п	Посада	Кількість	Зарплата

2. Побудувати діаграму Ганта справи та / або календарний план.

Наприклад:

Діаграма Ганта

№	Назва етапу	Дата початку	Період виконання	03.2010	04.2010	05.2010	06.2010	07.2010	08.2010	09.2010
1	Реєстрація	01.03.2010	30							
2	Закупка обладнання	15.03.2010	15							
3	Закупка сировини	20.03.2010	10							
4	Найом працівників	15.03.2010	21							
5	Виробництво	01.04.2010	до кінця							

Календарний план

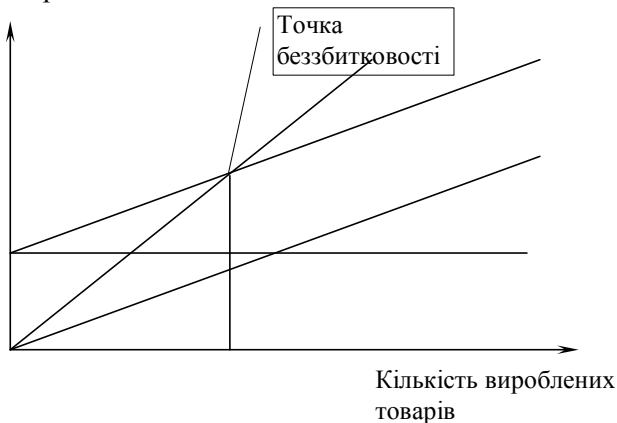
№	Назва етапу	Дата початку	Період виконання	Вартість	Відповідальний
1	Реєстрація	01.03.2005	30	500	Директор
2	Закупка обладнання	15.03.2005	15	2600	Начальник виробництва
3	Закупка сировини	20.03.2005	10	1500	Начальник складу
4	Найом працівників	15.03.2005	21	1000	Директор

3. Написання розділів "Організаційний план" і "План виробництва" (з деталізацією: 1-й рік – щомісячно, 2 і 3-й – щоквартально).

4. Розрахувати виробничі затрати (постійні і змінні).

5. Розрахунок доходу, затрат, прибутку (з деталізацією: 1-й рік – щомісячно, 2 і 3-й – щоквартально). Графічно знайти точку беззбитковості.

Наприклад:



Лабораторна робота № 3

Фінансування та юридичне оформлення проекту

Мета: ознайомитись з процедурою написання розділів "Фінансовий план" і "Юридичний план"

Теоретичні питання

1. Поняття доход, прибуток, збитки, баланс підприємства, активи і пасиви.
2. Організаційно-правові форми організації підприємництва.
3. Виробнича, інвестиційна, фінансова діяльність підприємства.

Практичні завдання

1. Написання розділу "Фінансовий план" за такими питаннями:
 - прогнозування обсягів реалізації, витрат;
 - таблиці: узагальненого балансу, доходів-витрат, грошових надходжень і витрат;
 - ставки податків і зборів (у таблицю).

Податки та збори

№	Назва податку, збору	База оподаткування	% від бази	Ставка

Типові помилки при написання даного розділу

- неправильно визначені ціни, обсяги реалізації, витрати;
- не враховано інфляційних змін цін на сировину, у заробітній платі;
- ураховані не всі податки і збори.

2. *Написання розділу "Юридичний план" за такими питаннями:*

- форма власності;
- власники;
- організаційно-правова форма підприємства, переваги в обраному виді бізнесу;
- потрібні ліцензії, патенти, дозволи (за необхідністю).

Типові помилки при написання даного розділу

- неправильний вибір організаційно-правової форми підприємства;
- не враховані обмеження, пов'язані відносинами з державними органами влади і контролю.

Звіт

1. Написання розділів "Фінансовий план" і "Юридичний план".
2. Заповнені таблиці:

Звіт про прибутки і збитки

	Назва показника	Роки		
		1	2	3
+	Обсяги продаж			
-	Втрати (3-5%)			
=	Обсяг продаж з урахуванням втрат (дохід)			
-	Змінні витрати			
=	Валовий прибуток			
-	Операційні витрати			
-	Торгово-адміністративні витрати			
=	Прибуток			
-	Податки			
=	Чистий прибуток			

Баланс. Агрегована форма

Статті балансу	Роки		
	1	2	3
АКТИВ			
1. Основні засоби та інші позаоборотні активи			
2. Запаси і затрати			
3. Грошові засоби, розрахунки та інші активи			
БАЛАНС			
ПАСИВ			
1. Джерела власних та прирівняних до них засобів			
2. Довгострокові пасиви			
3. Розрахунки та інші короткострокові пасиви			
БАЛАНС			

Звіт про рух грошових коштів

Назва показника	Роки		
	1	2	3
ПРИХОД			
Отримано від реалізації			
Довгостроковий кредит			
<i>Всього приход грошових засобів</i>			
ВИДАТКИ			
Виробничі затрати			
Інші витрати			
<i>Всього видатків грошових засобів</i>			
Наявність грошових засобів на початок періоду			
Отримано грошових засобів			
Витрачено грошових засобів			
<i>Наявність грошових засобів на кінець періоду</i>			

3. Розраховані показники ефективності проекту:

Інтегровані:

Період окупності проекту – розраховується як сума інвестицій у проект до надходжень у конкретний період часу і показує той час, за які надходження покривають затрати на інвестиції.

Індекс прибутковості – розраховується як відношення надходжень до виплат і є критерієм оцінювання інвестиційного проекту. Як правило, він повинен бути більше 1.

Окремі:

Прибуток проекту від продаж – різниця між валовою виручкою і затратами на її виробництво й реалізацію.

Рентабельність виробництва – розраховується як відношення суми прибутку до валового обороту й виражається в процентах.

Індекс поточної ліквідності – показує стабільність фінансової стійкості на даний момент (бажане значення не менше 2) і розраховується як відношення поточних активів (оборотних) до поточних зобов'язань.

Лабораторна робота № 4 **Оцінка ризику та страхування**

Мета: ознайомитися із підприємницькими ризиками і шляхами їх зменшення.

Теоретичні питання

1. Поняття "ймовірність настання події", "ризик".
2. Страхування, види страхування.

Ризик – можливі події, які можуть призвести до негативних наслідків бізнесу (збитки, утрата фінансової стійкості, неповернення кредиту, банкрутство тощо). Небезпека не досягти цілей бізнесу.

Види ризиків

1. Підготовча стадія:

- віддаленість від транспортних мереж;
- віддаленість від інженерних мереж;
- ставлення місцевої влади;
- відсутність підрядчиків на місці тощо.

2. Будівництво:

- непередбачувані затрати;
- недобросовісність підрядчика тощо.

3. Фінансово-економічні ризики:

- нестійкість попиту;
- поява альтернативного продукту;
- зниження цін конкурентів;
- ріст податків;
- зниження платіжної здатності покупців;
- зростання цін на сировину, матеріали, перевезення тощо.

4. Соціальні ризики

- труднощі з набором кваліфікованих кадрів;
- ставлення місцевої влади;
- недостатній рівень заробітної плати тощо.

5. Технічні ризики:

- знос обладнання;
- нестабільність якості сировини;
- нові технології;
- відсутність резерву потужності тощо.

6. Екологічні ризики

Практичні завдання

1. Для написання розділу "Ризик та страхування проекту" визначити:

- прості та складені (як сукупності простих) ризики;
- питому вагу кожного простого ризику у їх сукупності;
- імовірність настання події, що відноситься до простого ризику;
- розрахувати ризик по кожній групі.

2. За результатами написання розділу показати:
- джерела виникнення ризику;
 - можливе страхування від виникнення ризику (вартість, період, страхові компанії);
 - шляхи зменшення ризику.

Типові помилки при написання даного розділу

- не враховані найбільш вагомні ризики проекту, джерела їх виникнення і вплив на ведення бізнесу;
- не окреслені шляхи подолання ризику;
- невідповідність ризику і шляхів його усунення (зменшення).

Звіт

1. Підготувати таблицю експерта для власного бізнесу і для обговорення у групі.

Таблиця експерта

Ризик	Експерт						Імовірність ризику	Вага ризику
	1-й		2-й		N-й			
	W_i	V_i	W_i	V_i	W_i	V_i	W_i/N_i	V_i/N_i
	Ризик						$R_i = W_i \cdot V_i$	

Обмеження підрахунку значень в таблиці експертів:

1. $\max |A_i - B_i| < 50, i = 1, 2, 3 \dots N$

2. $\sum_{i=1}^N \frac{A_i - B_i}{N} \leq 25$

Лабораторна робота № 5
Механізм започаткування власної справи

Мета: ознайомлення й практичне відпрацювання вмінь по започаткуванню власної справи (підготовка документації).

Теоретичні питання

1. Правила оформлення бізнес-плану.

Практичні завдання

1. Підготувати описовий розділ (Резюме) за такими питаннями:
 - короткий опис продукції;
 - переваги продукції (послуг, робіт);
 - обсяги продаж у найближчі роки;
 - валовий прибуток і рентабельність продукції;
 - керівний персонал фірми.
2. Підготувати додатки до бізнес-плану. До них можуть входити:
 - біографія керівників підприємства;
 - фото або ескіз продукції;
 - технічна характеристика продукції;
 - відзиви відомих фірм про продукцію;
 - розробки реклами про продукцію;
 - технологія виконання робіт або послуг (виготовлення продукції).

Звіт

1. Зміст бізнес-плану.
2. Резюме бізнес-плану.
3. Додатки до бізнес-плану.
4. Обговорення основних положень бізнес-плану, внесення потрібних корективів.

Лабораторна робота № 6
Експертиза виробничо-економічного проекту

Мета: ознайомитися з процедурою експертизи бізнес-плану.

Практичні завдання

1. Підготувати таблицю експертів.

Загальна таблиця експертів

№	Назва проекту	Автор	Бали					Сума балів
			Ідея	Ринок	Менеджмент	Реклама	Ризик	

Власна таблиця експертів

№	Експерт	Бали					Сума балів
		Ідея	Ринок	Менеджмент	Реклама	Ризик	

2. Провести експертизу проектів за такими питаннями.
 - ідея: функціональне призначення продукції (послуг), характерні особливості продукції (послуги), переваги, вартість, технологічність, універсальність;
 - ринок: перспективи розвитку, масштаби, конкуренція, стабільність попиту, тенденції попиту;
 - менеджмент: організаційна структура, керівний персонал, спеціалісти;
 - реклама: дослідження ринку, реклама, методи стимулювання збуту, сервіс;
 - ризик: повнота дослідження ризиків, адекватність шляхів подолання ризику;
 - презентація: доступність доповіді, повнота доповіді, наочність.

3. Результати експертизи занести до таблиці (кожен пункт оцінюється від -5 до +5). Підрахувати ефективність проекту (сума балів за кожним пунктом). Для власного – підрахувати середні бали за кожним пунктом.

Звіт

1. Таблиця експертів (власна і загальна).
2. Корекція власного бізнес-плану.

Лабораторна робота № 7 ***Захист проекту***

Мета: ознайомитися з процедурою презентації проекту.

Теоретичні питання

Загальні правила презентації проекту.

1. Текст повідомлення не повинен містити маловідомих термінів (за необхідністю – пояснення).
2. Ілюстрації (схеми, графіки) і таблиці повинні бути чіткими, без зайвих дрібних деталей.
3. Повідомлення повинно показати компетенцію доповідача в питаннях проекту.
4. Основні питання повідомлення:
 - продукція (послуга, роботи);
 - ринок продукції, його перспективність;
 - умови, на яких передбачається взяти кошти (власні, кредит, інвестиції);
 - фінансові показники проекту, прогноз на майбутнє і за рахунок яких факторів;
 - основні відмінності проекту від подібних.
5. Повідомлення повинно показати перспективність справи, при цьому бути реалістичним, без зайвого оптимізму.
6. Потрібно показати можливі ризики та шляхи їх подолання.

Практичні завдання

1. Оформлення бізнес-плану.
2. Презентація бізнес-плану.

Звіт

1. Оформлений бізнес-плану.

Додаток до лабораторної роботи № 6

№	Назва проєкту	Автор	Бали						Сума балів
			Ідея	Ринок	Менеджмент	Реклама	Ризик	Презентація	
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
n									

№	Експерт	Бали						Сума балів
		Ідея	Ринок	Менеджмент	Реклама	Ризик	Презентація	

ДОДАТОК Е

**Змагання
"ТУРНІР БІЗНЕСМЕНІВ"**

Сюжет гри. Назва гри, а також кількість конкурсів залежить від числа учасників. Після кожного вибуває 1 учасник.

1-й тур. "Що це"?

Питання:

1. Положення в економіці, коли частина здатних і бажаючих працювати за наймом людей не може знайти роботу зі своєї спеціальності або працевлаштуватися взагалі. (Безробіття)
2. Товарна угода, натуральний обмін. (Бартер)
3. Один з учасників акціонерного товариства. (Акціонер)
4. Певна сума грошей, яку кожному одержувачеві доходів потрібно сплатити державі. (Податок)
5. Кредитна установа, яка видає позички. (Банк)
6. Вага товару без упаковки. (Нетто)
7. Місце в магазині для показу товару. (Вітрина)
8. Наймання приміщення, земельної площі в тимчасове користування. (Оренда)
9. Наклейка на товарі із вказівкою його назви, кількості, підприємства-виготовлювача. (Ярлик)

2-й тур. "Економічні прислів'я"

Варіанти тем: "Гроші", "Справа" тощо.

3-й тур. "Економічні підрахунки"

Підрахувати усно відповіді на запропоновані приклади. Хто виявиться швидшим – переходить у наступний тур.

Приклади:

- $25 \times 200 = ;$ $700 \times 600 = ;$
 $4000 \times 5 = ;$ $23 \times 40 = ;$
 $200 \times 300 = ;$ $1500 \times 3 =$
 $12 \times 300 = ;$

4-й тур

"Економічні ребуси"

Організатор демонструє по одній картці з економічними ребусами. Перший гравець, що розгадав, переходить у наступний тур.

5-й тур. "Терміни й букви"

Учасникам за 1 хвилину потрібно записати найбільшу кількість економічних термінів, що починаються з однієї й тієї ж букви, наприклад з букви "д", "м", "а", "р".

Гравець, що склав меншу кількість термінів, вибуває.

6-й тур

"Об'єднай загальним терміном"

Учасники повинні об'єднати перераховані ведучим слова загальним економічним терміном:

- 1) Установа, кредити, позички, клієнти. (Банк)
- 2) Товар, інформація, покупець. (Реклама)
- 3) Вільно конвертована, частково конвертована, неконвертована. (Валюта)
- 4) Товар, країна, вивіз. (Експорт)
- 5) Гроші – велика кількість, знецінення. (Інфляція)

7-й тур. "Вставте слово"

Ведучий пропонує гравцям, що залишилися, прочитати текст на записці, у якому пропущені слова. Їм потрібно правильно заповнити пропуски.

Текст у записці:

"У 2004 році середній грошовий..., що одержав...
України, склав вісімсот гривень в ...".

(Пропущені слова: доход, житель, місяць)

8-й тур. "Ланцюжок слів"

Гравці по черзі починають вимовляти слова – економічні терміни. Перший вимовляє економічний термін, другий гравець повинен назвати наступне слово, що буде починатися з останньої букви попереднього слова. Виходить ланцюжок. Називати тільки іменники в однині .

Перемога фіксується тоді, коли в іншого учасника більше немає варіантів протягом 15 секунд.

9-й тур. "Супергра"

Переможець 8-го тура повинен за 1 хвилину вгадати слово (спочатку має право назвати будь-які 4 букви).

Отже, цей термін увів у науковий оборот філософ Древньої Греції Аристотель, у перекладі з давньогрецького означає "закони господарства" (відповідь: економіка).

Переможцеві випробування вручається медаль "Знавець економіки і підприємництва" і приз.

Робиться педагогічний висновок.

Література

Прутченков А.С., Райзберг Б.А., Шемакин Б.П. Рынок? Рынок... Ура! Рынок! – М., 1994.

Прутченков А.С., Райзберг Б.А. Экономическая мозаика. – М., 1995.

ПЛАНИ-КОНСПЕКТИ УРОКІВ

План-конспект уроку з теми "Менеджмент у підприємницькій діяльності"

Тема: "Сфери (рівні) менеджменту. Роль менеджера в управлінні та його характерні риси. Організаційно – підприємницька культура і соціальна відповідальність менеджера"

Мета уроку: ознайомити учнів з професійною діяльністю менеджерів, сформувати в учнів навички управлінської діяльності, розвинути організаторські здібності.

База знань за темою: менеджмент, його сутність, види, форми, рівні; менеджер, управління, організація;

Виклад даної теми займе *1 урок* (45 хвилин).

При викладі даної теми використовуємо технічні засоби навчання; тестові методики психологічних якостей менеджера.

Зміст теми

Менеджмент – українською мовою – "управління" – функція, вид діяльності з керівництва людьми в різноманітних організаціях. Менеджмент – це також ділянка людського знання, яка допомагає здійснити цю функцію. Нарешті, менеджмент як узагальнення від менеджерів – це певна категорія людей, соціальний прошарок тих, хто здійснює роботу з управління. Визначна роль менеджменту була особливо чітко усвідомлена в тридцяті роки ХХ сторіччя. Уже тоді стало очевидним, що ця діяльність перетворилася в професію, область знань – у самостійну дисципліну, а соціальний прошарок – у дуже впливову суспільну силу.

Менеджмент як система управління й теорія менеджменту зародилися в тому вигляді, у якому вони функціонують зараз, у ХХІ сторіччі. Зараз існують різноманітні школи управління зі своїми принципами і тактикою керування. Ось деякі з них (табл. 1) (*показ схеми*).

У кожній з перерахованих вище шкіл існують свої підходи до управління й менеджменту як системі керування, кожна з них дає своє визначення менеджменту і нагальних для них завдань. У кожній з них свої принципи управління. Поетапний розвиток менеджменту й відповідних наукових шкіл управління сприяло розробці й апробації відповідних моделей керування з урахуванням накреслених перед фірмами цілей, завдань.

Таблиця 1

Школи управлінської науки

№	Школа	Внесок у розвиток науки	Видатні представники
1	Класична школа 1860 р. – по наш час	1. Наукове управління. 2. Хронометраж. 3. Функції управління. 4. Адміністративне управління.	Гант – 1900 Давіс – 1935 Тейлор – 1911 Гілберт – 1911 Урвік – 1943 Черч – 1914 Файоль – 1916 Рейлі – 1931
2	Поведінкова школа (біхевіористська) Японія 1940 – по наш час	1. Прикладна мотивація. 2. Професійні менеджери. 3. Управління в цілому.	Мейо – 1945 Барнард – 1940 Пітер Друкер – 1954 Макгренер – 1960 Чермен – 1957 Форрестор – 1961
3	Школа управлінської науки. Європа.	1. Дослідження операцій. 2. Моделювання 3. Теорія ігор. 4. Теорія рішень. 5. Математика моделей	Райфа – 1911 Маслоу – 1965 Тейлор – 1911

Модель Тейлора. Модель передбачає вимоги до науково-обґрунтованого менеджменту, розглядає реакцію людини

(робітника) на обов'язкові (регламентовані) умови праці та платню за цю працю.

Модель Мейо 1923 р. У цій моделі робітник розглядається як особа соціальна, групова, здатна нормально існувати тільки в умовах соціального колективу.

Модель Вікерта і Каца 1945 р. Модель, розроблена в університеті штату Мічиган, досліджує методи та засоби керівництва й затверджує головний висновок про те, що висока продуктивність праці є подякою за гарне керівництво і навпаки.

Модель Герцберга 1950 р. Модель спрямована на вивчення мотивуючих і негативних чинників та їх вплив на продуктивність праці.

Модель Мак-Грегора 1959 р. Модель закладає основи своєї філософії менеджменту і дає пояснення процесу самомотивації як явищу, що слідує з ієрархії потреб.

Модель Мітчела 1973 р. Модель описує методи керівництва і вказує робітнику шляхи досягнення своїх цілей і потреб (теорія психологічного мотивування).

Харбцурзька модель 1980 р. В основі моделі – делегування повноважень, чітке виділення цілі, завдання, роботи, інформації, контролю, обговорення проблем "за круглим столом", критика, організація робочих груп у колективі.

Модель Маслоу. В основі моделі лежать фактори соціальної кар'єри і шляхи задоволення особистих потреб.

Поняття менеджмент, адміністрування, керівництво належать тільки до класу соціального управління та в цьому розумінні поняття менеджмент ототожнюється з поняттям соціальне управління. Розрізняють три основні види менеджменту: соціально-політичний, соціально-економічний і соціально-культурний. Поняття адміністрування найповніше відповідає поняттю влада, оскільки основна його функція полягає у визначенні політики тієї або іншої соціальної системи, а поняття керівництво і менеджмент більше належать до безпосереднього управління людьми, практичної організації об'єкта соціального управління. Іншими словами, поняття менеджмент, управління, адміністрування і керівництво можуть розглядатися як у широкому, так і у вузькому значенні, що наочно показано в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні поняття науки управління

Поняття	У загальному значенні	У вузькому значенні
Управління	Уся система класів, відносин і явищ управління в природі і товаристві	Технологічна організація об'єкта управління
Менеджмент	Загальний принцип соціального керування; влада і мистецтво управління людьми	Управління виробництвом, діяльність з організації досягнення поставлених цілей
Адміністрування	Адміністративно-державне управління; соціально-політичний менеджмент	Розробка і постановка цілей, визначення політики організації

Щоб розглянути питання "хто такий менеджер?", почнемо з прикладу.

У 1981 р. компанія "Крайслер" запросила на посаду вищого керівника відомого менеджера Лі Яккоку. Суть угоди полягала в тому, що "Крайслер" у 1980 р. поніс збитки в розмірі 1,1 млрд. дол., виявившись на грані банкрутства. Лі Яккока в той час займав 1-е місце в списку найбільш процвітаючих бізнесменів. Переговори не ладилися, тому що Лі Яккока ніяк не погоджувався на перехід у "Крайслер", незважаючи на фантастичну зарплату, запропоновану йому. Розбіжності полягали в правах його керування на "Крайслері". Поки ці права не були гарантовані, Лі Яккока чути не хотів про перехід. Зрештою на "Крайслері" погодилися з тим, що краще дати необмежені права людині, що знає, як вивести компанію з кризи, ніж утратити престиж, а потім і компанію. І що ж? За три роки після занепаду "Крайслер" досяг найвищого рівня виробництва і якості автомобілів за всю історію свого існування, а з 1985 р. від року до року став відвойовувати додаткову частку американського і світового ринку.

Цей приклад показує, наскільки важлива професія менеджера і що може зробити професіонал у цій справі. Але щоб досягти високого рівня в управлінні, треба чітко знати свої функції і що під ними розуміється.

У процесі керування менеджер здійснює ряд конкретних функцій.

Процес управління фірмою (менеджмент фірми) має чотири взаємозалежних принципи: планування; організація; мотивація; контроль.

Принцип планування передбачає ухвалення рішення про те, якими повинні бути завдання організації і що повинні робити члени організації для вирішення цих завдань.

Організувати – означає створити якусь структуру. Організація – це процес створення структури підприємства, що дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення його цілей.

При плануванні й організації роботи керівник визначає, що конкретно повинна виконати дана організація, коли, як і хто, на його думку, повинен це зробити. Якщо вибір цих рішень зроблений ефективно, керівник одержує можливість втілення своїх рішень в життя, застосовуючи на практиці основні принципи мотивації.

Мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації.

Контроль – це процес, що забезпечує досягнення цілей організації. Він необхідний для виявлення і вирішення нових проблем раніше, ніж вони стануть занадто серйозними, і може також використовуватися для стимулювання успішної діяльності.

Сучасний менеджер в усьому світі сприймається як ефективний, інноваційний керівник = лідер + влада + стиль роботи + кар'єра.

Менеджер повинен мати широкий кругозір і системне нестандартне мислення з питань внутрішнього взаємозв'язку, факторів корпорації і взаємодії останніх із зовнішнім середовищем. Він повинен мати високі загальнолюдські якості і психологічні здібності, мати здібності йти на розумний і зважений ризик, уміти здійснювати бізнес – проектувати,

розробляти, коректувати і здійснювати бізнес-план. Уміти здійснювати маркетингові дослідження, прогнозувати розвиток організації з урахуванням потреб і заняття в ньому нових інноваційних ніш.

Відмінні риси сучасного менеджера:

- системний підхід до керування – передбачає прийняття рішень на основі обліку найважливіших обставин і можливих прийомів впливу в їхній взаємодії;

- ситуаційний принцип керування – затверджує відсутність рецептів, придатних на будь-який випадок. Визнає існування принципових підходів до керування, вимагає прийняття конкретних рішень тільки залежно від конкретної ситуації;

- визначальна роль організаційної культури – форми діяльності і норми поведіння, що склалися в діловій практиці і свідомості працівників. Вона спирається на систему цінностей, прийнятих в організації. Відіграє відповідну роль у розвитку й долі організації через її глибокий вплив на ефективність усіх сторін діяльності;

- механізація й автоматизація управлінського процесу – являє собою впровадження механічних пристроїв в управлінську працю: комп'ютерів, сучасних засобів зв'язку, множинних апаратів й іншої оргтехніки;

- демократизація керування – виявляється в активній участі рядових працівників у керуванні виробництвом на основі подачі пропозицій, участі в роботі гуртків якості, наданні допомоги менеджерам при колегіальних формах підготовки рішень.

- інтернаціоналізація менеджменту – означає посилення ролі інтернаціонального фактора в керуванні організацією через зростаючу тенденцію міждержавного поділу і кооперації праці, а також загострення міжнародної конкуренції.

Таким чином, становлення і розвиток будь-якої організації, як правило, пов'язані з менеджерами-лідерами, що вміють організувати навколо себе лідерів більш низького рівня управління і сформувати з них "команду" співробітників для вирішення поставлених цілей. Розвиток ринкових відносин і бізнесу зумовлює формування і висування в число лідерів найбільш видатних менеджерів, чий досвід негайно переймають менеджерами інших фірм.

Практична частина уроку:

Проводимо тестування особистих якостей учнів (Додаток 1, 2, 3), що необхідні в майбутній управлінській діяльності, та обговорюємо їх, знаходимо спільно з класом шляхи подолання своїх недоліків.

**План-конспект уроку з теми
"Маркетинг у підприємницькій діяльності"**

Тема: "Різноманітність, класифікація та розвиток економічних потреб"

Мета викладання теми: дати учням поняття про потреби, їх сутності, види, способи задоволення; навчити учнів робити правильний вибір у задоволенні своїх потреб.

Дана тема має велике значення в програмі дисципліни "Економіка в школі", тому що в ній викладені основи кількісної і якісної теорії потреб. Без засвоєння даної теми неможливо правильно організувати власне життя, вміти вибирати блага по задоволенню свої потреб і аналізувати поведінку споживачів тощо.

База знань за темою. Поняття потреб. Види потреб. Економічні потреби Мотивація діяльності. Споживач і виробник. Шляхи задоволення потреб. Споживчі блага. Споживання.

Виклад даної теми займе **2 уроки** (90 хвилин).

При викладі даної теми використовуємо психологічні і технічні засоби підвищення ефективності уроку: прийоми активізації уваги, запам'ятовування і засвоєння на практиці за допомогою вирішення конкретних ситуацій, проведення дискусій з наступним обговоренням результатів.

Мотивація вивчення теми

Потреба – це нужда у чому-небудь необхідному для підтримки життєдіяльності, розвитку особистості і суспільства в цілому.

Потреби підрозділяються на первинні, які задовольняють важливі для життя нужди людини, і вторинні. Частіше їх розглядають як матеріальні і духовні потреби. До матеріальних потреб відноситься і багато видів послуг. З позицій кінцевого використання економічні блага підрозділяються на особисті і виробничі.

Необхідність у господарській діяльності викладена наявними потребами. Однак фірма або інший підприємець зовсім не стурбовані прагненням задовольнити ту чи іншу суспільну потребу. Бджола збирає нектар не для того, щоб запилювати квіти, але для того, щоб витягти мед, вона не може не обпилювати квітку. Так і з підприємством: його ціль – вигода, але прибуток воно може одержати тільки служачи інтересам суспільства.

Економічна наука насамперед вивчає економічні потреби і способи їхнього задоволення. Залежно від того, чи є Ви песимістом або оптимістом, можна вибрати одне з двох визначень економічних потреб. З погляду песиміста, під економічними потребами (economic needs) звичайно розуміється нестача чого-небудь необхідного для підтримки життєдіяльності і розвитку особистості, фірми і суспільства в цілому. Оптимісти воліють визначати економічні потреби як внутрішні мотиви, що спонукують до економічної діяльності.

Саме економічні потреби виступають як внутрішній збудник активної діяльності людини. Потреби підрозділяються на первинні, що задовольняють життєво важливі потреби людини (їжа, одяг тощо), і вторинні, до яких відносяться всі інші потреби (наприклад, потреби дозвілля - кіно, театр, спорт тощо). Первинні потреби не можуть бути замінені одна одною, вторинні – можуть. Розподіл економічних потреб на первинні і вторинні історично умовний, співвідношення між ними з розвитком суспільства змінюється.

Для підтримки належного соціального стану в державі, вирішення пріоритетних завдань та довгострокового планування необхідно вивчати економічні потреби людини, їх розвиток та шляхи задоволення.

Зміст теми

Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

З'ясуємо поняття потреби в цілому:

Потреба – це необхідність мати те, що об'єктивно необхідне для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Це визначення характеризує потреби досить повно, але, на нашу думку, слід додати, що це - реально обумовлене почуття та усвідомлення недостатності в певних матеріальних і нематеріальних ресурсах, яке є в індивіда від початку його існування. Умовно потреби розглядають у двох формах прояву – усвідомленій і неусвідомленій. Цей поділ є доречним та логічним, бо він обумовлює еволюційний процес розвитку і формування потреб, переходу від одного рівня потреб до іншого залежно від рівня розвитку, на якому знаходиться як людина, так і суспільство в цілому.

Треба приділити увагу визначенню потреб, які дають західні вчені на прикладі праць таких видатних вчених, як Кемпбел Р. Макконнел і Стенлі Л. Брю. У їхній праці "Економікс" проголошується, що потреби – це в першу чергу бажання споживачів придбати і використати послуги, товари, які є носіями корисності, завдяки яким вони задовольняють свої бажання. Треба сказати, що такий підхід до проблеми задоволення потреб є обмеженим, тому що він не враховує духовності та розвитку людини, аналізується тільки матеріальний бік потреб, який у своєму розвитку зводиться до задоволення через виробництво матеріальних благ, а духовність – це примара, що не стосується політекономії. І схоже, що на заході панує такий підхід, але не так все просто. Тут існує проблема адекватності наукового підходу до розуміння проблеми, визначення предмету політекономії або як виробництва матеріальних благ, або як задоволення потреб у їх широкому розумінні. Противагою і альтернативою цьому є, на наш погляд, теорія федералізму, але про неї пізніше.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями. У найзагальнішому вигляді виділяють:

- *біологічні потреби, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, житло тощо);*
- *соціальні, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація);*
- *духовні потреби (творчість, самовдосконалення, самовираження).*

Як ми вже зазначали вище, потреби можна систематизувати за тим або іншим критерієм. За критерієм нагальності потреб та ієрархічності взаємозв'язків між ними вирізняють моделі Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера (рис. 1).

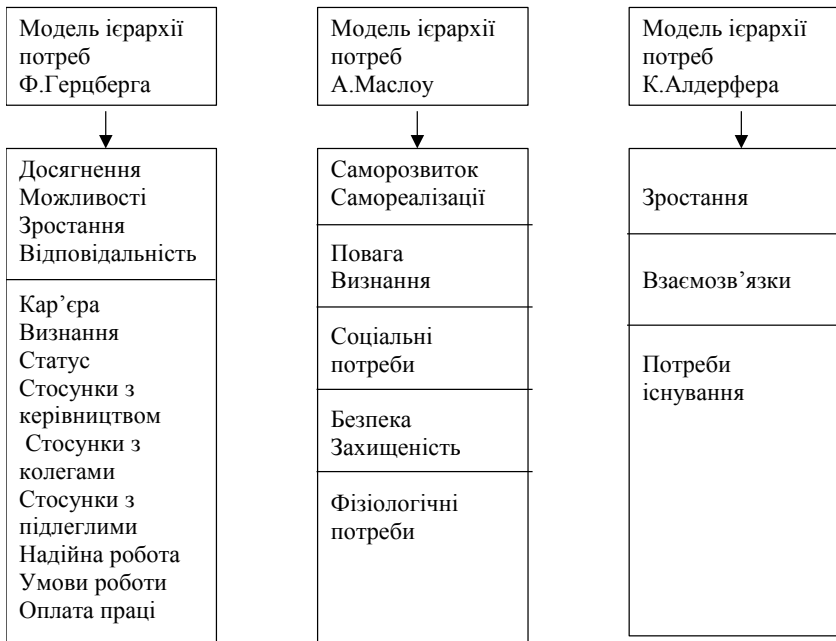


Рис. 1. Моделі ієрархії потреб

Незважаючи на певні відмінності, усі три моделі відокремлюють потреби порівняно нижчого порядку (первинні) та проблеми вищого порядку (вторинні).

Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, поки не будуть задоволені найнагальніші. Це положення доводить правильність припущення про розподіл потреб на усвідомлені та неусвідомлені. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, набуття такого розподілу преференції зумовлено спадковістю розвитку людини та набутим за життя досвідом, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

У цьому місці ми стикаємось з необхідності визначення ще одної економічної категорії, а саме – блага.

Засоби задоволення людських потреб називають благами. Розрізняють такі блага:

- *неуречевлені (сонячне світло, здоров'я, спілкування та інші);*
- *уречевлені (дари природи, а також продукти праці);*
- *неекономічні;*
- *економічні.*

Звідси виникає ще одне визначення економічних потреб як потреб в економічних благах.

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання в рамках певної системи соціально-економічної організації суспільства.

Носіями економічних благ виступають найрізноманітніші товари та послуги. В їхній сукупності розрізняють:

- *споживчі блага (товари та послуги, що призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і виробничі блага (товари та послуги, що призначені для виробництва споживчих благ);*
- *матеріальні блага (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і нематеріальні блага (створюються у сфері нематеріального виробництва);*

- *теперішні блага (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і майбутні блага (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися в майбутньому).*

Здатність блага задовольняти ту або іншу потребу людини називається її корисністю. Інакше кажучи, корисність блага є відображенням потреби людини в ньому. Нерівнозначність, нерівноцінність потреб обумовлюють таку ж нерівнозначність (нерівноцінність) благ і їхньої корисності. Через те, що уявлення людей про цінність блага пов'язано з їхніми потребами, поняття "цінність" носить позаісторичний, загальний характер.

Чим виміряється цінність благ? Оскільки першоджерелом придбання всякого блага є праця, а єдиним ресурсом, що обмежує повне задоволення потреб, – час і сили людини, люди свідомо або несвідомо вимірюють цінність результатів своєї праці кількістю витраченого часу й інтенсивністю праці. Ніяких інших орієнтирів для порівняння цінності створюваних благ у людини немає. Для людини будь-яка річ лише тоді чого-небудь варта, якщо вона коштує його праці, його діяльності, витрат його фізичних, духовних або інтелектуальних зусиль. Благо, дароване природою або щасливим випадком, людиною не цінується, а якщо здобуває економічну оцінку, то тільки в обсязі очікуваних витрат на його відтворення. Але благо, створене працею, представляє для його творця тим більшу цінність, чим більше в нього вкладено власної праці.

Таким чином, будь-яке благо, створене або іншим способом привласнене людиною, має дві властивості:

- 1) задовольняти ті або інші людські потреби;
- 2) містити в собі визначені витрати праці.

Першу властивість в економічній теорії прийнято називати споживчою цінністю (споживчою вартістю), другу – просто цінністю, або вартістю.

Як вже говорилося вище, категорія потреб багатогранна. І тому, на нашу думку, однозначно визначити природу цієї

категорії дуже складно. Беззаперечним є той факт, що потреби так чи інакше існують тільки за умов існування людини. Ми є носіями потреб, бо маємо певні бажання, амбіції, прагнення, що воліють бути задоволеними. Тому природу слід шукати в нас, у нашій діяльності, у нашій психології, яка визначає набір тих чи інших бажань, які в процесі їх реалізації перетворюються в потреби, а потім реалізуються в дійсності.

Прогрес – рушійна сила еволюції, перехід від одного виду до іншого, від одного суспільно-економічного устрою до якісно іншого, нового. Досліджувати природу потреб все одно, що досліджувати людину. Ми визначаємо свідомо наявність того чи іншого бажання і як результат – тієї або іншої потреби. Людина хотіла літати, все її єство воліло доторкнутися до невідомого. Спочатку була мрія відірватись від земної поверхні, позбутися нав'язаних пут перетнути межу фізіологічних можливостей та доторкнутися до зірок. Ця мрія оволоділа розумом, не відпускала, а людина, мрійник, спочатку стала досліджувати, мучитись бажанням, розробляти механізм реалізації бажання, вивчати способи подолання земного тяжіння. Це бажання переросло в потребу, у сенс існування. І це сталося: людина після століть пошуків, падінь, зневіри відірвалася від земної кулі. Вона стала переможцем! Вона доторкнулася до зірок. Цей приклад яскраво демонструє природу потреби в неспинному бажанні людини перевернути себе. Звідси можна вивести й економічну природу потреб.

Для здійснення своєї діяльності будь-якого роду, людина потребує певних благ, які виробляє реальний сектор економіки.

Таким чином, ми спостерігаємо досить чітку залежність між потребами людини та економікою. Але іноді людина стає заручником своїх бажань, це відбувається в тому, що ми не можемо існувати без благ, вироблених не нами, а іншими. Ми не можемо існувати без одягу, але ж ми його не шиемо. Ми стаємо заручниками економіки, це нормальне явище. За прогрес маємо сплачувати, та питання ціни дуже важливе. Можна жити більш-менш пристойно, а можна ... (відповіді-припущення учнів).

Висновком вивчення сутності поняття потреба може бути тільки одне: природа потреб пов'язана з природою бажань, мрій

людини, що формуються під впливом багатьох факторів та чинників.

Потреби можна представити завдяки їх детальній класифікації. Вона полягає у визначенні ключових критеріїв.

За характером виникнення:

- *первинні базові, які пов'язані з самим існуванням людини;*
- *вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації.*

За способом задоволення формуються потреби:

- *матеріальні;*
- *нематеріальні.*

За можливостями задоволення:

- *насичені, вгамовані (мають чітку межу і можливість повного задоволення);*
- *ненасичені, невгамовні (не мають чіткої межі і можливості повного задоволення).*

За участю у відтворювальному процесі:

- *виробничі (потреби у засобах виробництва);*
- *невиробничі (потреби у споживанні благ).*

За суб'єктами вияву:

- *особисті (виникають і розкриваються у процесі життєдіяльності індивіда);*
- *колективні суспільні, групові (потреби групи людей, колективу);*
- *суспільні (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому).*

За кількістю визначеністю та мірою реалізації:

- *абсолютні (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);*
- *дійсні (формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою певного періоду розвитку);*

- платоспроможні (визначаються платоспроможним попитом);
- фактичні (задовольняються наявними товарами).

Крім нормальних, варто розглянути й аномальні потреби. Вони також можуть бути представлені у вигляді шкали і складають систему. У силу того, що це також потреби, хоча й аномальні, вони також реалізуються послідовно і підкоряються тим же законам, що і нормальні потреби. У таблиці 1 наведені нормальні і відповідні їм аномальні потреби людини. Це дуже важливо при вирішенні питання щодо формування нормального способу життя (це потрібно і з виховної точки зору).

Таблиця 1

Нормальні та аномальні потреби

Нормальна потреба	Аномальна потреба
Подих	–
Вода	–
Їжа	Обжерливість
Здоров'я	Бажання мучити фізично
Секс	Сексуальні аномалії
Аффініті	Пошук ворога і боротьба з ним
Матеріальні блага	Спрага накопичення, швидкого збагачення
Праця	Лінь
Щиросердечні потреби	Наркотики, алкоголь, залежність від комп'ютерних ігор і телебачення
Інтелектуальні потреби	Тютюн, плітки, порожня балаканина, склочництво, Інтернет-залежність
Допомога	Влада
Любов	Ненависть, невдоволення всім

Найнижчі нормальні потреби не мають відповідних аномальних, тому що така заміна призведе до загибелі людини. Якщо в людини не реалізуються які-небудь потреби, то запускаються соціально-біологічні механізми, спрямовані на

задоволення цих нереалізованих потреб. Нижчі потреби реалізуються в основному несвідомо і через біологічні механізми: бажачий пити – п'є, голодний – їсть, хворий – шукає способи лікування і не тільки на свідомому рівні: втрата апетиту, відмова від одних продуктів і заміна їхніми іншими, індивідуальна реакція на ліки – усе це відповідає, у кінцевому рахунку, видужанню.

П'ята потреба задовольняється вже під більшим впливом соціуму. Звідси сексуальні меншості. Вищі потреби реалізуються свідомо. Вихідним пунктом реалізації є бажання. Однак бажання – продукт розуму людини, що може і помилятися. У цьому випадку бажання спрямоване не на реалізацію самої потреби, а на її заміщення, витіснення (відомий у психології захисний механізм). Тому реалізується не нормальна потреба, а аномальна, яка її заміщує. Процес заміщення відбувається поступово, через звикання, що має біологічну або соціальну основу. Поступовість заміщення дає деяку надію на те, що при ранньому виявленні аномальних потреб діяльність людини може бути переорієнтована на нормальні потреби і людина буде врятована.

Сформулюємо основні принципи такої допомоги.

1. Раннє виявлення і безкомпромісне лікування – запорука успіху.

2. Необхідно доступно пояснити людині, що це захворювання, яке призводить до руйнування психічного і фізичного здоров'я, і в остаточному підсумку до передчасної смерті.

3. Оточення людини: родина, школа або інший навчальний заклад, колеги по роботі, сусіди – повинні зіграти вирішальну роль у ранній діагностиці й лікуванні захворювання.

4. Хворі обов'язково повинні пройти лікування в спеціалізованому центрі.

Аномальні потреби:

- заміщають нормальні;
- є продуктом цивілізації;
- мають соціальну і біохімічну природу;

- заразні, тобто спостерігається їхнє зростання в суспільстві;

- привабливість аномальних потреб полягає в можливості жити за рахунок суспільства;

- шкідливі для суспільства, тому що сприяють його руйнуванню;

- шкідливі для людини, тому що сприяють її деградації під тиском суспільства, що захищається від таких своїх членів, а також під впливом біохімічних механізмів;

- можливість усунути шляхом зміни умов життя, причому необхідна як біохімічна, так і соціальна терапія.

Система класифікації потреб є складною і постійно змінюється. Структура потреб, їхній обсяг, способи та рівень їх задоволення безперервно змінюються: модифікуються, ускладнюються. І вдосконалюються у процесі історичного розвитку людської цивілізації.

Тепер розглянемо механізм формування і задоволення потреб.

Сучасна структура суспільства характеризується складною системою взаємозалежних суспільних відносин:

- виробничі відносини, точніше, відносини в сфері матеріального виробництва;

- відносини у сфері виробництва духовних цінностей;

- відносини у сфері виробництва суспільних відносин (управління);

- відносини у сфері споживання.

Споживання – це рід людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб людини. У цьому визначенні можна виділити три моменти, які необхідно докладніше розглянути:

а) споживання – це соціальне, суспільне явище, і його визначення через окрему людину не повинне вводити нас в оману;

б) потреби людини мають дуже складну і динамічну соціально-біологічну структуру, що постійно змінюється в ході розвитку людства, при цьому вектор цього розвитку спрямований у бік усе більшої соціалізації, потреб стають більш людськими. Відразу, забігаючи вперед, необхідно відзначити, що саме цей вектор соціалізації, а не абстрактне задоволення усе

більшої кількості потреб (нехай навіть найбільш низинних) є критерієм прогресу у сфері споживання;

в) споживання як рід людської діяльності, безсумнівно, розвивається з природних, на біологічному рівні, процесів задоволення природно-біологічних потреб. У ході становлення людини, споживча діяльність здобуває все більш яскравий цивілізований, людський відтінок. При цьому основною відмінністю людської діяльності від біологічно-функціональної (тварин) є те, що людська діяльність – це трудова діяльність.

Найважливішою ознакою потреб є їхній динамічний, мінливий характер. Безперервний економічний та духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їх структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їхніх якісних характеристик. Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджає можливості виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання. У цьому виявляється авангардна роль потреб, що знайшла відображення в економічному законі зростання потреб.

Усезагальний економічний закон зростання потреб відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення.

Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Таким чином, потреби й виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє та породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення (рис. 2).

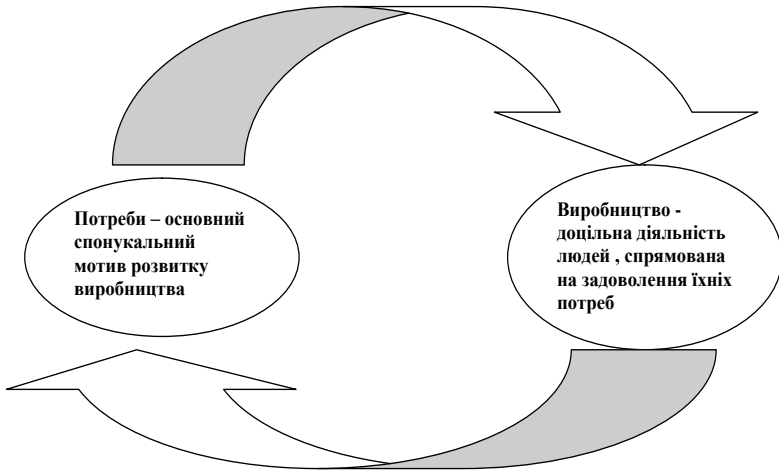


Рис. 2. Взаємовплив потреб і виробництва

Особливості вияву економічного закону зростання потреб за сучасних умов пов'язані з гуманізацією соціально-економічного розвитку як визначною ознакою формування постіндустріального суспільства.

Удосконалення структури потреб відображає процес розвитку людської особистості та сприяє переходу:

- від домінування матеріальних до пріоритетного розвитку духовних потреб, пов'язаних з творчістю, пізнанням, самовдосконаленням;
- від масового виробництва та споживання до індивідуалізації потреб і засобів їх задоволення;
- від речової структури споживання до переважання в ній послуг.

Постійний процес удосконалення людської особистості, людська фантазія, конкуренція виробників і сучасні комунікації стимулюють постійний розвиток та урізноманітнення потреб. Однак прагнення задовольнити на кожний момент часу зростаючі потреби наштовхується на відносну обмеженість ресурсів. Визначення протиріччя між невагомістю та

безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

Споживчі блага – це вся сукупність товарів та послуг, які задовольняють певні потреби людей та суспільства в цілому. Їх перелік включає дуже широкий спектр продуктів та послуг: автомобілі, житлові та промислові будинки, компакт-диски, продукти харчування, екскурсії, подорожі, навчання та багато іншого. Тобто це нескінченна множина продуктів та послуг, які спроможні задовольнити потреби людини та суспільства.

Деякі економісти трактують споживчі блага як товари та послуги, що приносять споживачу якусь користь.

Але якщо потреба в споживчих благах безмежна, то задовольнити потребу споживача в певному товарі чи послугі цілком можливо в межах визначеного часу, протягом якого смаки покупців залишаються незмінними.

Розглянемо ситуацію, коли споживачі протягом певного часу можуть отримати таку кількість якоїсь продукції, яку вони забажають. Чим більшу кількість продукції купує споживач, тим менше йому хочеться купити наступну одиницю того ж продукту.

Наглядно це можна продемонструвати на прикладі: людина дуже бажає придбати присадибну ділянку, але якщо вона придбає її, то бажання мати ще одну буде вже меншим, а якщо мова йде про третю чи четверту ділянку, то бажання придбати їх буде ще меншим. Навіть дуже багаті люди мають лише три чотири присадибні ділянки, хоча можуть придбати ще або утримувати ціле місто, але вони чомусь цього не роблять.

Економісти висунули ідею, що певна потреба може задовольнятися, що споживаються один за одним товарами відповідно до закону спадної граничної корисності споживчого блага. Давайте розглянемо цей закон детальніше.

Корисність – це властивість товару задовольняти потреби людини чи суспільства. Але під граничною корисністю розуміють додаткову корисність, яку отримує споживач від однієї додаткової одиниці конкретної продукції. Тобто гранична корисність в конкретному товарі буде падати. Це пояснюється тим, що потреба в конкретному товарі з придбанням кожної наступної одиниці продукції буде поступово задовольнятися.

Закон спадної граничної корисності споживчого блага пояснює поведінку споживачів. Якщо виходити з умови, що споживачам притаманна розумна поведінка, то їм потрібно розподіляти свій дохід між різними товарами та послугами. Типовий споживач бажає розпорядитися своїм доходом так, шов отримати якомога більше задоволення своїх потреб – як матеріальних, так і нематеріальних.

Вочевидь, що споживач має обмежений дохід, а продукти, які він бажає придбати, мають певну ціну, тому кожна покупка призводить до зменшення ресурсу (грошей в гаманці). Відповідно до цього споживач не зможе придбати всі бажані товари, і тому перед ним постає проблема вибору між альтернативними продуктами. Тобто при обмеженості ресурсів, споживач бажає отримати у своє розпорядження найбільш задовільний набір товарів та послуг.

Для вирішення проблеми використовують правило максимізації корисності. Правило формулюється так:

Максимізувати задоволення потреб можна при такому розподілі грошових доходів споживача, при якому остання копія, витрачена на придбання кожного виду продуктів, принесла б однакову додаткову корисність.

Розглянемо приклад: маємо 20 гривень, перша одиниця товару А має корисність 40 ютіл, а наступна граничну корисність 20 ютіл, а перша одиниця товару Б має корисність 50 ютіл, а наступна граничну корисність – 25 ютіл. Якщо вартість А дорівнює 10 гривень, а Б – 20 гривень, то споживач обере комбінацію з 2-х товарів А. Це пояснюється тим, що при купівлі двох товарів А споживач отримує корисність в 60 ютіл, а при покупці одиниці товару Б – лише 50 ютіл, при тому що в обох випадках він витрачає всі гроші.

Практична частина уроку:

Проблемні питання:

1. Після розгляду теми зрозуміла важливість вивчення потреб. Покажіть зростання потреб при збільшенні доходу людей. Чому це явище виникає ?

2. Чому всі нормальні блага підпорядковуються закону граничної корисності, а аномальні – ні? Чи все можна пояснити з точки зору економіки?

Ситуація. Який вибір повинен зробити учень з точки зору оптимальності споживання за таких умов:

- 1) він має 3 грн. (і витрачає всі гроші);
- 2) вартість морозива – 50 коп, а задоволення – 30 ютілів; кожне наступне знижує корисність на 8 ютілів.
- 3) вартість стакану соку – 40 коп., а задоволення – 25 ютілів; кожне наступне знижує корисність від його споживання на 5 ютілів.

**План-конспект уроку з теми
"Фінансово-кредитне забезпечення
підприємницькій діяльності"**

Тема: "Кредит, його сутність, форми і види"

Мета викладання теми: дати учням поняття "кредит", розкрити його сутність, види і форми; навчити учнів робити обчислення з нарахування простих і складних процентів за кредитами, обчислювати вартість речі, що придбана в кредит.

Дана тема має велике значення в програмі дисципліни економіка в школі, тому що в ній викладені основи грошово-кредитної політики держави, банківської системи. Без оволодіння даної теми неможливо правильно організувати свій бізнес, вести розрахунки з кредитними установами тощо.

База знань за темою. Поняття кредиту. Форми і види кредиту. Кредитні установи. Кредитор і позичальник. Поняття позичкового проценту, номінального і реального проценту за кредит. Розрахунок необхідної величини кредиту на придбання необхідної речі.

Виклад даної теми займе **1 урок** (45 хвилин).

При викладі даної теми використовуємо психологічні і технічні засоби підвищення ефективності уроку: прийоми активізації уваги, запам'ятовування і засвоєння на практиці за допомогою розв'язування задач, проведення дискусій з наступним обговоренням результатів.

Зміст теми

Кредит був відомий як у натуральній, так і в грошовій формі за кілька тисячоліть до нашої ери. Обидві форми розвивалися паралельно, поступово розійшлись у масштабах і значенні. Виникнення кредиту пов'язане безпосередньо зі сферою обміну, де власники товарів протистоять один одному як власники, готові вступити в економічні відносини.

На сьогоднішній день існує ряд трактувань поняття кредиту, але уніфікованим вважається визначення кредиту як

угоди юридичних і фізичних осіб по наданню однією стороною іншій певної суми коштів (іноді майна) на певних умовах.

Можна умовно виділити розходження між кредитом і позикою.

Кредит – більш широке поняття, що припускає наявність різних форм організації кредитних відносин, як формуючих джерела коштів банку, так і одну з форм їх вкладення.

Позичка ж є лише однією з форм організації кредитних відносин, виникнення яких супроводжується відкриттям позичкового рахунку.

Позичковий капітал являє собою капітал у грошовій формі, що видається підприємцям на певний проміжок часу і за визначену плату у вигляді відсотка. В усіх країнах світу надання в борг і виплата за це відсотків перетворилася в одну з першооснов господарської діяльності.

Історичним попередником позичкового капіталу було лихварство, яке мало широке поширення ще в рабовласницькому суспільстві. Лихварі надавали гроші простим людям для того, щоб ті сплачували старі борги і купували товари, а пануючій знаті – для будівництва палаців, купівлі предметів розкоші, покриття карткових й інших боргів. У давній Греції були відомі випадки лихварських позичок зі сплатою від 500 до 900 відсотків річних.

Лихварство з його високими відсотками перешкоджало розвитку капіталістичної економіки, тому новий клас підприємців повів завзяту боротьбу проти нього за зниження позичкового відсотка. Підприємці, незалежно від того, у яких видах діяльності вони зайняті, відчувають потребу в позиковому капіталі (у кредиті) під час будівництва господарських об'єктів, освоєння природних ресурсів, модернізації виробництва, сезонного накопичення виробничих ресурсів, масової закупівлі сировини.

Ринок позичкових капіталів вперше виник в умовах капіталізму. У якості предмета купівлі-продажу на ринку інвестицій (довгострокове вкладання капіталу в промисловість й інші галузі господарства для отримання прибутку) виступає капітал. Йде торгівля грошима. Гроші набувають додаткової корисності – спроможності приносити прибуток. В угоді беруть участь дві особи: власник непрацюючого (вільного) капіталу і бізнесмен, що бажає пустити цей капітал в обіг для отримання

прибутку. Продається право використання капіталу протягом визначеного часу за визначену плату.

У сучасних умовах кредитною угодою можна назвати будь-яку економічну або фінансову операцію, що призводить до виникнення заборгованості одного з учасників. Погашення заборгованості провадиться боржником у грошовій формі одноразово або у розстрочку, причому в загальну суму платежу, крім боргу, включається надлишок у вигляді відсотка.

Кредит відіграє специфічну роль в економіці. Він не тільки забезпечує безперервність виробництва, але й прискорює його. Кредит сприяє економії витрат обігу. Це досягається за рахунок:

- скорочення витрат, але виготовленню, випуску, обліку і збереженню грошових знаків, бо виходить, що частина готівки опиняється непотрібною;
- прискорення обігу коштів, багаторазового використання вільних коштів;
- скорочення резервних фондів.

Необхідно відзначити, що місце і роль кредиту в економічній системі суспільства визначаються насамперед виконуваними ним функціями як загального, так і селективного характеру. Поза залежністю від свого соціального значення він виконує такі функції, як:

- акумуляція і мобілізація грошового капіталу;
- перерозподіл грошового капіталу ;
- економія витрат;
- прискорення концентрації і централізації капіталу;
- обслуговування товарообігу;
- регулювання економіки.

Отже, кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу вартості, що надається в тимчасове користування та з присутніми тільки йому функціями.

Отже, кредит – надання грошей або товарів у борг, як правило, зі сплатою відсотків; вартісна економічна категорія, невід’ємний елемент товарно-грошових відносин. Це позичка у грошовій або товарній формі на визначених умовах (принципах). Ці принципи стихійно уклалися ще на першому етапі розвитку кредиту, а надалі знайшли прямий відбиток у загально-державному і міжнародному кредитному законодавствах.

Повернення кредиту

Терміновість кредиту. Він відбиває необхідність його повернення не в будь-який прийнятний для позичальника час, а в точно визначений термін, зафіксований у кредитному договорі або документі, що його заміняє.

Платність кредиту (позичковий відсоток). Економічна сутність плати за кредит відбивається у фактичному розподілі додатково отриманого за рахунок його використання прибутку між позичальником і кредитором.

Забезпеченість кредиту. Цей принцип виражає необхідність забезпечення захисту майнових інтересів кредитора.

Цільовий характер кредиту. Поширюється на більшість видів кредитних операцій, обумовлюючи необхідність цільового використання коштів, отриманих від кредитора.

Розглянемо основні форми кредиту.

Комерційний кредит – це товарна форма кредиту, яка визначає відносини з питань перерозподілу матеріальних ресурсів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. Комерційний кредит надається продавцем (виробником) покупцеві (споживачеві) у вигляді відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи, надані послуги).

Призначення комерційного кредиту – в умовах тимчасової нестачі грошових коштів у покупців прискорення реалізації товарів та послуг, а також одержання додаткового прибутку у вигляді позичкового процента, який включено в ціну проданих товарів.

До переваг комерційного кредиту можна також віднести його оперативність, технічну простоту оформлення. Він активізує механізм мобілізації фінансових активів, зменшує обсяги маси безготівкових грошей. Недоліками комерційного кредиту можна вважати такі: обмеженість умов, обсягів і строків порівняно з банківським кредитом; надмірний ризик для продавця (постачальника); насичення грошового обігу так званими квазігрошима (векселями), що ускладнює регулювання грошової маси з боку Національного банку тощо.

Нові види комерційного кредиту:

- франчайзинг – це фінансово-кредитна операція, пов'язана із забезпеченням прибуткової діяльності малого бізнесу; це ліцензія великого та відомого підприємства (фірми) дрібному підприємцю на продаж продукції чи надання послуг під його маркою (товарним знаком).

- варант – це свідоцтво про прийняття товару на зберігання, який видається товарними складами і дає його власникові право отримувати банківську позику під заставу вказаного в ньому товару;

Банківський кредит надається грошовим капіталом, банками й іншими кредитно-фінансовими установами підприємцям й іншим позичальникам у вигляді грошової позички.

З розвитком товарно-грошових відносин з'являються нові форми кредиту, що сприяють ще більшому прискоренню обігу капіталу, які передають кредиту нові функції, тим самим збільшуючи його значення.

Однією з нових форм є *споживчий кредит*, що надається у формі комерційного кредиту (продаж товарів із відстрочкою платежу) і банківського (позички на споживацькі цілі). Його об'єктом звичайно є товари тривалого користування (меблі, холодильники, автомашини тощо), різноманітні послуги. При цьому банки відразу виплачують магазинам готівкою за продані товари (або послуги), а покупець поступово погашає позичку в банк. Максимальний термін споживчого кредиту три роки. Споживчий кредит має двояку функцію: з одного боку, із збільшенням товарообігу зростає обсяг кредиту, оскільки попит на товари породжує попит на кредити, з іншого боку, зростання кредитування населення посилює платоспроможний попит. Потрібно відзначити, що споживчий кредит став невід'ємною частиною сучасного суспільства.

В останній час велике значення має *лізинг* – довгострокова оренда машин, устаткування, транспортних засобів, споруджень виробничого призначення з погашенням заборгованості протягом кількох років. Використання лізингу має свої переваги, оскільки при цій формі співробітництва для перебудови виробництва на базі сучасної технології і випуску продукції, що відповідає найсуворішим вимогам ринку, не

потрібне споконвічне володіння значних коштів. Всі витрати на цьому етапі покривають лізингові компанії.

Останнім часом набули широкого поширення іпотечний кредит і овердрафт.

Іпотечний кредит – це довгострокові позички під заставу нерухомості (землі, виробничих і житлових будинків). Основним його джерелом служить емісія іпотечних облігацій корпораціями і банками.

Овердрафт надається приватним особам, що мають право платежу чеками в суму, що перевищує залишок на рахунках. Овердрафт допускається у певних ситуаціях, наприклад, на суму місячного окладу на суму не більше 15 днів. Протягом встановленого терміна клієнт зобов'язаний погасити утворену заборгованість, після чого він одержує право на новий кредит у вигляді овердрафта.

Існує також така поширена форма кредиту, як *ломбардний кредит*. Він передбачає заставу майна. При наданні ломбардного кредиту застava оцінюється не за повною вартістю, а враховується, залежно від виду рухомого майна, тільки частина його вартості. Така оцінка пов'язана з ризиками, що виникають при реалізації застави.

Сучасна кредитна система включає два основних поняття: сукупність кредитно-розрахункових і платіжних відносин, що базуються на визначених, конкретних формах і методах кредитування; сукупність функціонуючих кредитно-фінансових інститутів (банків, страхових компаній тощо).

Перше поняття, як правило, пов'язане з рухом позичкового капіталу у вигляді різноманітних форм кредиту. Друге означає, що кредитна система через свої численні інститути акумулює вільні кошти і спрямовує їх підприємствам, населенню, уряду.

Фінансово-кредитна система опосередкує економічні стосунки, що пов'язані з покупкою і продажем фінансових фондів, тобто наявних у надлишку коштів. Фінансовий ринок – місце їхньої купівлі і продажу. Але фінансові фонди не можуть бути продані у великих обсягах, тому поширена практика перетворення їх у цінні папери (юридичні документи, що

підтверджують або наявність боргу, або право на володіння майном, або виплату боргів). Цінні папери можуть бути реалізовані або віддані в заставу. Це товар, що реалізується в обмін на кошти.

Суб'єктами фінансово-кредитної системи є позичальники, інвестори (кредитори) і фінансові інститути.

Позичальники – фізичні або юридичні особи, що залучають кошти кредиторів, щоб мобілізувати частину фондів, необхідну для розвитку бізнесу, і стають дебіторами (боржниками) перед інвесторами (кредиторами).

Інвестори (кредитори) – громадяни і юридичні особи України або іноземних держав, а також держави в особі їхніх урядів. Це суб'єкти інвестиційної діяльності, що приймають рішення про вкладення власних, позикових або притягнутих майнових і інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Вони продають свої фонди на ринку, установлюють плату за їхнє використання для того, щоб ці фонди приносили прибуток. Виходить, інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців. Права у всіх інвесторів незалежно від форми власності рівні, і здійснення інвестицій у будь-які об'єкти є їхнім невід'ємним правом, що охороняється законом. З погляду ринку фінансів це кредитори, що надають тимчасово непрацюючі кошти, трансформуючи їх у позичковий капітал.

Фінансові інститути – це посередники, що забезпечують зустріч позичальника й інвестора (кредитора) в фінансово-кредитній системі. Вони здійснюють трансформацію тимчасово вільних коштів. Якщо інвестор діє самостійно, то він несе високі витрати, а при роботі з посередниками його витрати обігу знижуються. Фінансові інститути приймають на себе ризик неповернення грошей, фінансовий посередник працює з більшою сумою, ніж окремих інвестор. У цьому випадку діє ефект великих чисел, і угода стає більш ефективною.

Відродження та легалізація кредиту в Україні зумовлені активізацією формування ринкових відносин, демонополізацією банківської справи, оскільки кредит найбільш адекватний ринковій кон'юктурі. Він дає можливість резидентам ринку самостійно розпоряджатись тимчасово вільними матеріально-фінансовими ресурсами й оперативно визначати необхідний вид платіжних засобів.

До переваг кредиту можна віднести: оперативність, відносну простоту оформлення; активізацію процесів мобілізації вільних товарних ресурсів та їх перерозподілу; розширення можливостей суб'єктів кредитування в маневруванні обіговими коштами; позитивний вплив на підтримання фінансової стійкості підприємств; зменшення обсягу грошових коштів, необхідних для обслуговування товарного обігу; зменшення грошового банківського кредиту тощо. В умовах нестачі обігових коштів у господарських суб'єктів для проведення взаємних розрахунків саме комерційний кредит може ефективно використовуватися для фінансового забезпечення торговельних угод.

Розвиток кредиту має стати важливим чинником відновлення фінансової стабільності вітчизняних товаровиробників. Для будь-якого підприємства важливо мати власну кредитну політику на ринку, яка б забезпечувала органічний взаємозв'язок кредитування і маркетингової діяльності. Тим самим буде досягнуто позитивного впливу механізму кредиту як на прибутковість, так і на фінансовий стан вітчизняних підприємств у цілому.

У процесі взаємного кредитування підприємств (фірм) виникає дебіторська і кредиторська заборгованість. Дебіторська заборгованість – це сума боргів, що належать підприємству (фірмі), від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) у результаті господарських взаємовідносин з ними. Кошти, які знаходяться в дебіторській заборгованості, не беруть участі в господарському обороті підприємства, що негативно впливає на його фінансовий стан. Кредиторська заборгованість – це кошти, які тимчасово залучені підприємством (організацією) і підлягають сплаті відповідним юридичним або фізичним особам (кредиторам); заборгованість даного підприємства іншим підприємствам.

Практична частина уроку

Проблемні питання

1. Після розгляду теми зрозуміла важливість кредиту в ринкових умовах. Але чому кредит існує і в командно-адміністративній економіці?
2. У останній час дуже розповсюдженим став кредит для фізичних осіб. (Учні можуть перелічити їх: автомобілі, побутова

і комп'ютерна техніка тощо). Чим він вигідний для покупця і для продавця товару?

Задача. Яка пропозиція, на Ваш погляд, вигідніша:

1) інвестувати гроші під 30 %, що нараховуються раз на рік?

2) під 30 % річних, що нараховуються щоквартально?

Рішення: Вигідніше інвестувати гроші під 30 %, що нараховуються щоквартально. Сума на вкладі в кінці року вираховується за формулою:

$$C = C_0 \cdot (1 - r)^t,$$

де C – сума в кінці року; C_0 – початкова сума; r – ставка відсотку, що нараховується за період нарахування; t – кількість періодів нарахування відсотків.

1) При нарахуванні відсотків раз на рік сума в кінці року складатиме:

$$C = C_0 \cdot (1 + 0,3)^1 = C_0 \cdot 1,3, \text{ сума збільшиться в } 1,3 \text{ рази.}$$

2) При нарахуванні відсотків щоквартально: ставка відсотків на квартал дорівнює: $30 \% / 4 = 7,5 \%$

Сума в кінці року складатиме:

$$C = C_0 \cdot (1 + 0,075)^4 = C_0 \cdot 1,3355.$$

Сума в кінці року збільшиться в 1,3355 рази.

Сума відсотків буде на 3,55% більшою ніж у першому випадку, та складатиме 33,55%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ І РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абчук В. А. 250 занимательных задач по менеджменту и маркетингу / В. А. Абчук. – М. : Вита-Пресс, 1998. – 160 с.
2. Агафонова Л. Г. Підготовка бізнес-плану : практикум / Л. Г. Агафонова, О. В. Рога. – К. : Знання, 1999. – 158 с.
3. Азимов Л. Б. Уроки економіки в школі: активні форми преподавання / Л. Б. Азимов, Е. В. Журавская. – М. : Аспект-Пресс, 1995. – 70 с.
4. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки : навч. посіб. / О. В. Аксьонова. – К. : КНЕУ, 1998. – 280 с.
5. Ареф'єва О. В. Управління формуванням підприємництва / О. В. Ареф'єва, Н. А. Герасимчук. – К. : Корпорація, 2006. – 227 с.
6. Бабанский Ю. К. Оптимизация учебно-воспитательного процесса / Ю. К. Бабанский. – М. : Просвещение, 1982. – 192 с.
7. Беспалько В. П. Слагаемые педагогической технологии / В. П. Беспалько. – М. : Педагогика, 1989. – 192 с.
8. Бицюра Ю. Тернистим шляхом до економічної освіченості / Ю. Бицюра // Географія та основи економіки в шк. – 1998. – № 3. – С. 2-3.
9. Букин А. Об экономическом образовании школьников США / А. Букин // Нар. образование. – 1989. – №№ 8 – 10.
10. Бусыгин А. В. Предпринимательство: основной курс : учеб. для студ. вузов / А. В. Бусыгин. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 608 с.
11. Бутенко А. І. Підприємництво в Україні: напрямки розвитку / А. І. Бутенко, І. М. Сарасва, С. В. Якимов. – Одеса : Фенікс, 2007. – 66 с.
12. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – 3-тє вид., випр. і допов. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
13. Васильев Ю. К. Экономическое образование и воспитание подрастающего поколения / Ю. К. Васильев, И. А. Сасова // Совет. педагогика. – 1988. – № 1. – С. 89-96.

-
14. Вачевський М. В. Маркетингова культура у підприємстві : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. В. Вачевський, Н. М. Примаченко, М. М. Баб'як. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 127 с.
 15. Ващенко Г. Загальні методи навчання / Г. Ващенко. – К. : Укр. вид. спілка, 1997. – 317 с.
 16. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В. К. Вилюнас. – М. : МГУ, 1990. – 288 с.
 17. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 2-е вид., перероб. і допов. – К. : Кондор, 2005. – 540 с.
 18. Власова В. М. Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория, маркетинг, финансовый менеджмент / В. М. Власова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 496 с
 19. Возрастная и педагогическая психология / [В. В. Давыдов, Т. В. Драгунова, Л. Б. Иетльсон и др.] ; под ред. А. В. Петровского. – М. : МГУ, 1986. – 303 с.
 20. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер / М. Вудкок, Д. Френсис. – М. : Дело, 2000. – 320 с.
 21. Выбор методов обучения / под ред. Ю. К. Бабанского. – М. : Педагогика, 1981. – 176 с.
 22. Гаєвський Б. А. Основи науки управління / Б. А. Гаєвський. – К. : МАУП, 1997. – 109 с.
 23. Глущенко Е. В. Основы предпринимательства : учеб. пособ. / Е. В. Глущенко. – М. : Вестник, 1997. – 336 с.
 24. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник / С. У. Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.
 25. Горемыкин В. А. Планирование предпринимательской деятельности : метод. пособ. / В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 334 с.
 26. Гушулей Й. М. Загальна методика викладання економіки : проб. навч. посіб. / Й. М. Гушулей, І. М. Вітенко. – Тернопіль : Астон, 2004. – 108 с.
 27. Давыдов В. В. Проблемы развивающего обучения: опыт теоретического и экспериментального психологического исследования / В. В. Давыдов. – М. : Педагогика, 1986. – 240 с.
 28. Державний стандарт середньої загальної освіти : економіка // Географія та основи економіки в шк. – 1997. – № 4. – С. 23-39.
 29. Дидактика современной школы / под ред. В. А. Онищука. – К. : Рад. шк., 1987. – 351 с.

-
30. Тезаурус стандарту «Трудового навчання» / [В. Дідух, Г. Левченко, В. Сидоренко, Б. Терещук, Д. Тхоржевський] // Труд. підгот. в закл. освіти. – 1998. – № 1. – С. 2-7.
 31. Дідух В. О. Моделювання виробничо-економічних проектів підприємницької діяльності : навч.-метод. посіб. / В. О. Дідух. – Чернігів : ЧДПУ, 2003. – 52 с.
 32. Дрижак В. В. Ділові ігри як засіб активізації пізнавальної діяльності учнів у процесі вивчення основ підприємництва / В. В. Дрижак // Труд. підгот. в закл. освіти. – 1997. – № 3. – С. 10-12.
 33. Економіка підприємництва : підручник / [І. О. Чаюн, Г. М. Богословець, Н. С. Довгань та ін.]; за заг. ред. Н. М. Ушакової. – К. : КНТЕУ, 2005. – 568 с.
 34. Економіка. Програми для учнів 10-11 класів загальноосвітніх навчальних закладів. Варіант I / за ред. І. Ф. Радіонової // Географія та основи економіки в шк. – 2001. – № 1. – С. 11-14.
 35. Економіка. Програми для учнів 10 – 11 класів загальноосвітніх навчальних закладів. Варіант II / за ред. С. В. Степаненка // Географія та основи економіки в шк. – 2001. – № 2. – С. 6-11.
 36. Еш С. М. Тести підсумкового контролю з основ ринкової економіки : навч. посіб. / С. М. Еш. – К. : Будівельник, 1995. – 88 с.
 37. Загальна економіка : підруч. для 10 (11) кл. серед. загальноосвіт. закл. / І. Ф. Радіонова, І. С. Кравченко, В. В. Радченко ; за ред. І. Ф. Радіонової. – 6-е вид., допов., перероб. і випр. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2008. – 395 с.
 38. Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций / А. Б. Идрисов. – М. : PRO-INVEST Consulting, 1995. – 160 с.
 39. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті / Г. О. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 1999. – 128 с.
 40. Козловський В. О. Основи підприємництва. Практикум : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. О. Козловський, Б. В. Поліщук. – 5-е вид., перероб. і допов. – Тернопіль, 2005. – 296 с.
 41. Костянян С. Л. Предмет и метод экономического образования / С. Л. Костянян. – М. : Высш. шк., 1976. – 238 с.

-
42. Костюк Г. С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості / Г. С. Костюк ; за ред. Л. М. Проколієнко. – К. : Рад. школа, 1989. – 608 с.
 43. Краевский В. В. Проблемы научного обоснования обучения. Методологический анализ / В. В. Краевский. – М. : Высш. шк., 1977. – 186 с.
 44. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / [А. І. Кредісов та ін.] – К. : Знання, 1999. – 552 с.
 45. Крюков М. М. Принципы отражения экономической действительности в деловых играх / М. М. Крюков, Л. И. Крюкова. – Москва : Наука, 1988. – 205 с.
 46. Кураков Л. П. Экономическое образование и воспитание школьников / Л. П. Кураков; под ред. В. Н. Якимова. – М. : Просвещение, 1987. – 142 с.
 47. Курмишева Н. І. Філософія і психологія підприємництва : навч.-метод. посіб. / Н. І. Курмишева. – Полтава : Оріяна, 2008. – 176 с.
 48. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения / И. Я. Лернер. – М. : Педагогика, 1981. – 238 с.
 49. Мале підприємництво : основи теорії і практики / за ред. З. С. Варналій. – 4-е вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 302 с.
 50. Маляревський Ю. Д. Облік і оподаткування суб'єктів малого підприємництва : конспект лекцій / Ю. Д. Маляревський, Ю. С. Горайнова. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 167 с.
 51. Мартюшева Л. С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. / Л. С. Мартюшева, Л. О. Меренкова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 215 с.
 52. Матюшкин А. М. Проблемные ситуации в мышлении и обучении / А. М. Матюшкин. – М. : Педагогика, 1972. – 208 с.
 53. Махмутов М. И. Организация проблемного обучения в школе / М. И. Махмутов. – М. : Просвещение, 1977. – 240 с.
 54. Машбиц Е. И. Психолого-педагогические проблемы компьютеризации обучения / Е. И. Машбиц. – М. : Педагогика, 1988. – 191 с.
 55. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 1993. – 867 с.
 56. Методика исследования формирования понятий, умений и навыков у учащихся средних профтехучилищ / [А. П. Беляева, С. Я. Баев, Л. В. Савельева и др.]; под ред. А. П. Беляевой. – М. : Высш. шк., 1986. – 200 с.

-
57. Методические рекомендации по организации оплаты и стимулирования труда на предприятиях с разными формами собственности / [В. Ф. Андриенко и др.] – К. : Праця , 1997. – 142 с.
 58. Нисимчук А. С. Экономическое образование школьников : кн. для учителя / А. С. Нисимчук. – М. : Просвещение, 1991. – 125 с.
 59. Онищук В. О. Типи, структура і методика уроку в школі / В. О. Онищук. – К. : Рад. шк., 1976. – 159 с.
 60. Основи економіки : проб. підр. для 11 кл. загальноосвіт. шкіл / за ред. І. Ф. Радіонової. – К. : Зодіак-ЕКО, 1995. – 240 с.
 61. Основи підприємництва : навч. посіб. / под ред. Г. М. Захарчин. – К. : Знання, 2008. – 437 с.
 62. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. / під ред. Д. О. Тхоржевського. – К., 1995. – 244 с.
 63. Основные экономические понятия: структура преподавания : учеб. пособ. для учащ. старших кл. и учителей общеобразоват. учреждений / [Ф. Сандерс, Г. Л. Бах, Д. Д. Калдервуд, У. Л. Хансен]. – М. : Аспект-Пресс, 1995. – 106 с.
 64. Пелих А. С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес / А. С. Пелих. – М. : Ось-89, 2003. – 96 с.
 65. Пиріг О. А. Історія підприємництва України : навч. посіб. / О. А. Пиріг. – К. : КНТЕУ, 2004. – 162 с.
 66. Підприємництво : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський та ін.]; за загал. наук. ред. В. Г. Федоренка. – К. : МАУП, 2005. – 279 с.
 67. Побірченко Н. А. Підготовка учнівської молоді до ринкової економіки: на матеріалі загальноосвітньої школи / Н. А. Побірченко. – К. : Знання, 1999. – 60 с.
 68. Побірченко Н. А. Формування особистісної готовності учнів загальноосвітньої школи до підприємницької діяльності / Н. А. Побірченко. – К. : Знання, 1999. – 285 с.
 69. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика / [З. С. Варналій, Г. М. Волянська, В. М. Кампо та ін.]; за ред. З. С. Варналія, В. М. Кампо. – Київ : Знання України, 2005. – 378 с.
 70. Поляков В. А. Непрерывное экономическое образование молодежи / В. А. Поляков, И. А. Сасоева // Педагогика. – 1994. – № 4. – С. 19-26.

-
71. Полянко В. В. Основи підприємництва : навч. посіб. / В. В. Полянко, А. В. Кругляно. – К. : Дакор: КНТ, 2008. – 174 с.
 72. Програма : Основи підприємницької діяльності, 8-11 кл. / [упоряд. В. В. Дрижак, Д. О. Тхоржевський та ін.]. – К. : Освіта, 1993. – 92 с.
 73. Прокопенко И. Ф. Экономическое образование школьников / И. Ф. Прокопенко, Е. Н. Камішаченко, В. И. Лозовая. – Харьков : Основа, 1995. – 170 с.
 74. Прокопенко І. Ф. Людина у світі економіки та бізнесу : експер. підр. для серед. загальноосвіт. шк. / І. Ф. Прокопенко. – Харків : Основа, 1995. – 310 с.
 75. Прутченков А. С. Деловая игра как средство экономического воспитания школьников / А. С. Прутченкова // Шк. и пр-во. – 1991. – № 10. – С. 60 – 62
 76. Прутченков А. С. Основы экономики : практикум : учеб.-метод. пособ. для сред. шк. по курсу "Экономика в школе" / А. С. Прутченков, Б. А. Райсберг. – М. : Гуманитарий, 1993. – 96 с.
 77. Пызин В. А. Профессиональный выбор и отбор персонала управления / В. А. Пызин. – М. : Дружба народов, 1996. – 142 с.
 78. Розанова В. А. Психологические парадоксы в управлении / В. А. Розанова. – М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 142 с.
 79. Самоукин А. И. Сборник задач по бизнесу: тесты и задачи с ответами и решениями / А. И. Самоукин. – М. : Новая шк., 1995. – 112 с.
 80. Саниахметова Н. О. Підприємницьке право: Суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Завнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама : навч. посіб. – 3-е вид., перероб. і допов. – К. : А.С.К., 2005. – 911 с.
 81. Свідерський Є. І. Облік діяльності суб'єктів малого підприємництва : навч. посіб. / Є. І. Свідерський, Д. Є. Свідерський; за заг. ред. Є. І. Свідерського. – К. : КНЕУ, 2008. – 466 с.
 82. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво : довідник / В. О. Сизоненко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 440 с.
 83. Сизоненко В. О. Формування і розвиток національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і

- механізми їх реалізації / В. О. Сизоненко. – К. : Київ. ун-т, 2004. – 229 с.
84. Сірий Є. В. Підприємництво як предмет теоретико-соціологічного осмислення / Є. В. Сірий. – К. : Агентство "Україна", 2008. – 388 с.
85. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : метод. розроб. / Держ. ком. України з питань регулятор. політики та підприємництва; [редкол. : К. О. Ващенко та ін.]. – К. : ЛОГОС, 2008. – 143 с.
86. Туев В. А. Человеческие потребности / В. А. Туев. – М. : Экономика, 1999. – 630 с.
87. Тхоржевский Д. А. Проблемное обучение на уроках трудового обучения / Д. А. Тхоржевський, В. Г. Гетта. – Минск : Высш. шк., 1986. – 124 с.
88. Тхоржевський Д. О. Методика трудового та професійного навчання / Д. О. Тхоржевський. – К. : Дініт, 2000. – 248 с.
89. Фіцула М. М. Педагогіка / М. М. Фіцула. – К. : Академія, 2001. – 528 с.
90. Черкасов В. В. Управленческая деятельность менеджера / [В. В. Черкасов и др.]. – К. : Ваклер, 1998. – 467 с.
91. Чеботарьова Л. І. Зміст і форми економічної підготовки старшокласників : метод. рек. – К. : КНЕУ, 1999. – 50 с.
92. Черкасов В. В. Деловой риск в предпринимательской деятельности : практ. пособ. – К. : Либра, 1996. – 160 с.
93. Шваб Л. І. Основи підприємництва : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Шваб. – 2-е вид. – К. : Каравела, 2007. – 367 с.
94. Шпак А. Т. Организация экономического образования и воспитания учащихся / А. Т. Шпак. – К. : Рад. шк., 1987. – 128 с.
95. Шпак О. Т. Економічна підготовка педагогічних кадрів в системі безперервної освіти / О. Т. Шпак. – К. : Четверта хвиля, 2000. – 351 с.
96. Щукина Г. И. Роль деятельности в учебном процессе / Г. И. Щукина. – М. : Просвещение, 1986. – 144 с.
97. Ярошевич Н. Б. Підприємництво і менеджмент : навч. посіб. для студ. стаціонар. та заоч. форм навч. баз. напряму 0602 / Н. Б. Ярошевич, М. К. Колісник. – Львів, 2007. – 291 с.

З М І С Т

ПЕРЕДМОВА	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	5
Лекція 1. Предмет і завдання курсу "Методика викладання основ підприємництва"	6
Лекція 2. Організаційні форми і принципи навчання основ підприємництва	22
Лекція 3. Традиційні методи навчання основ підприємницької діяльності	37
Лекція 4. Активні методи навчання основ підприємницької діяльності	50
Лекція 5. Активні методи навчання. Проектування.....	69
Лекція 6. Діагностика навчальних досягнень учнів з основ підприємницької діяльності	82
Лекція 7. Науково-методична і педагогічна робота вчителя з ОПД	97

РОЗДІЛ II. ПРАКТИЧНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ РОБОТИ	
З КУРСУ "МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ	
ОСНОВ ПІДПРИЄМНИЦТВА"107	
Практична робота № 1.	Аналіз навчальної програми "Основи підприємницької діяльності, 8-11 кл."110
Практична робота № 2.	Календарне робоче планування уроків з основ підприємницької діяльності111
Практична робота № 3.	Вибір форм, методів та прийомів викладання основ підприємницької діяльності113
Практична робота № 4.	Підготовка вчителя основ підприємництва до проведення уроків і складання план-конспекту.114
Практична робота № 5.	Зміст і аналіз заняття з основ підприємницької діяльності.....116
Практична робота № 6.	Розробка та підготовка екскурсії на приватне підприємство.121
Лабораторна робота № 1.	Аналіз навчальної літератури з основ підприємницької діяльності123
Лабораторна робота № 2.	Аналіз науково-методичних журналів, які використовує вчитель з основ підприємницької діяльності.....124
Лабораторна робота № 3.	Методика підготовки та проведення ділової гри126
Лабораторна робота № 4.	Механізм започаткування власної справи127
Лабораторна робота № 5.	Методика підготовки та проведення уроків з вирішенням задач та проблемних ситуацій.....129
Лабораторна робота № 6.	Методика використання ТЗН та наочності на уроці з основ підприємницької діяльності.....130
Лабораторна робота № 7.	Методика підготовки та проведення контролю знань учнів131
ДОДАТКИ	133
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ І РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ206	

Навчально-методичне видання

П І Д Р У Ч Н И К

**МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Конспекти лекцій
з практикумом**

СИДОРЕНКО

Віктор Костянтинович

ГУШУЛЕЙ

Йосип Миколайович

ТОРУБАРА

Олексій Миколайович

КОВБАСА

Юрій Миколайович

Технічний редактор

О. Клімова

Комп'ютерна верстка
та макетування

О. Клімова

*Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15676-4148 ПР від 17.07.2009 р.*

Підписано до друку 20.12.2010 р. Формат 60 x 84 1/16.

Папір офсетний. Друк на різнографі.

Ум. друк. арк. 12,55. Обл.-вид. арк. 8,29.

Наклад 150 прим. Зам. № 446.

Редакційно-видавничий відділ ЧНПУ імені Т.Г. Шевченка.

14013, вул. Гетьмана Полуботка, 53, к. 208.

Тел. 65-17-99.

Chnpu.tipograf@gmail.com